UNIVERSITY OF ST. MICHAEL'S COLLEGE
3 1761 01978852 0

44.50

Gerald B Phelan
Louvain 1924.

PRINCIPES D'ÉCONOMIE SOCIALE

DU MÊME AUTEUR :

Les Plus-Values et l'Impôt, un vol., in-12, XIV-516 p., Bruxelles, Van Fleteren, 1914.

Principii d'Economia Sociale, traduction des Principes d'Économie Sociale, un vol., Turin, Societa Editrice Internazionale, à paraître à la fin de 1923.

Le Volksverein, « Revue Sociale Catholique », Louvain, décembre 1905 et janvier 1906.

La Constitution belge et la Liberté de l'Enseignement moyen, Rapport à la Fédération de l'enseignement moyen libre de Belgique, Louvain, 1913.

Rapport sur les Travaux de la Conférence d'Économie sociale de l'Université de Louvain, Van Linthout, Louvain, 1913.

La Législation scolaire belge, « Études », Paris, juillet et août 1914.

Das neue belgische Schulgesetz, traduction du précédent, « Stimmen aus Maria-Laach », juillet et août 1914.

L'Eugénique et la Morale, « Revue d'Eugénique », Bruxelles, avril 1921.

L'Eugénique, « La Revue Catholique des Idées et des Faits », Bruxelles, septembre et octobre 1922.

Eugenics, traduction des deux articles précédents édités en brochure, par E. C. Messenger, Londres, Burns Oates, 1923.

La Ligue des Familles Nombreuses, « La Femme Belge », Bruxelles, janvier 1921.

— Le même, réédité en brochure, Bruges, Houdmont, 1921.

Le Droit des Familles nombreuses, « Bulletin de la Ligue des Familles Nombreuses », Bruxelles, avril 1921, octobre 1922.

Les Tares du Socialisme, « La Revue Catholique des Idées et des Faits », Bruxelles, 24 et 31 mars 1922.

Le Déclin du Socialisme, « La Revue Générale », Bruxelles, juin 1922.

La Discrimination des Salaires, « Le Bulletin Technique », Liége, avril 1922.

La Productivité du Capital, « Revue Catholique des Idées et des Faits », Bruxelles, 8 et 15 décembre 1922, 9 et 16 février 1923.

Etc.

UNIVERSITY OF ST. MICHAEL'S COLLEGE
LIBRARY

MUSEUM LESSIANUM

PUBLICATIONS

dirigées par

DES PÈRES DE LA COMPAGNIE DE JÉSUS

LOUVAIN

Section ascétique et mystique.
Section théologique.
Section philosophique.

Pour la Rédaction, s'adresser au Secrétariat, *11, rue des Récollets, Louvain.*

Pour l'Administration, s'adresser à la *Firme Charles Beyaert, Ed. Pont., 6, rue Notre Dame, Bruges.*

Voir à la fin du volume la liste des publications du Lessianum.

MUSEUM LESSIANUM — SECTION PHILOSOPHIQUE

VALÈRE FALLON S. J.
Docteur en Sciences politiques et sociales,
Professeur au Collège Philosophique et Théologique
de la Compagnie de Jésus à Louvain.

PRINCIPES D'ÉCONOMIE SOCIALE

Ouvrage honoré d'une lettre
de SON ÉMINENCE LE CARDINAL MERCIER

ST. MICHAEL'S COLLEGE UNIVERSITY LIBRARY

SECONDE ÉDITION
4e mille

CHARLES BEYAERT, ÉD. PONT., BRUGES
DÉPOSITAIRES :
A. GIRAUDON, PARIS
rue Jacob, 22, VIe
A. DEWIT, BRUXELLES
P. LETHIELLEUX, PARIS
P. BRAND, HILVERSUM
(Hollande)

IMPRIMATUR

Mechliniæ, 9 martii 1923.

E. VAN ROEY, Vic. gén.

De licentia Superiorum Ordinis.

Tous droits réservés.

A MA MÈRE

je dédie ce livre en témoignage de reconnaissante affection

Lettre de S. E. le Cardinal Mercier

20 août 1921.

ARCHEVÊCHÉ
DE MALINES.

Mon révérend Père,

Vous avez pris la confiance de m'inviter à bénir l'ouvrage, « Principes d'Économie sociale », que vous lancez dans le public.

Je le fais de grand cœur et avec la conviction que cette publication fera du bien.

Mon labeur quotidien ne me laisse pas le loisir de vous lire attentivement d'un bout à l'autre, mais j'ai examiné néanmoins votre travail d'assez près pour en apprécier la clarté, la méthode, la sûreté de doctrine.

Ce qui me frappe surtout et me plaît dans cet écrit, c'est que vous vous gardez de satisfaire, par des réponses simplistes, tranchantes, la curiosité hâtive du public, qui veut bien lire, mais n'a plus la patience d'étudier.

Vous envisagez les problèmes sous leurs multiples aspects et vous ne concluez qu'avec une sage lenteur et avec circonspection. Il en est ainsi, par exemple, de la façon dont vous traitez la discussion du Marxisme et l'établissement du droit de propriété privée.

Je souhaite que vous ayez pour lecteurs les nombreux jeunes gens qui ont le désir de se donner à l'action sociale, et les membres du clergé qui veulent s'éclairer sur les rapports entre l'économie politique et la loi morale.

Agréez, je vous prie, mon révérend Père, avec mes vœux de succès, l'assurance de mes sentiments tout dévoués.

(signé) † D. J. Card. Mercier, *arch. de Malines.*

PRÉFACE

DE LA SECONDE ÉDITION

Cette édition diffère peu de la précédente.

Les bibliographies et la documentation statistique ont été mises à jour.

Cà et là, une lacune a été comblée, une explication ajoutée, une expression précisée.

Aucune modification n'a été apportée à la doctrine.

Les éditeurs, MM. Beyaert, et l'imprimeur, M. Bomans, ont consenti les sacrifices que nous leur avons demandés pour améliorer encore la composition typographique et la présentation du volume.

L'ouvrage est publié dans la collection du *Museum Lessianum*. Il paraît en ce troisième centenaire de la mort de Léonard Lessius. Il s'inspire de l'exemple donné par l'illustre auteur du *De Iure et Iustitia* qui, dès la fin du seizième siècle, analysait de façon si pénétrante les phénomènes économiques dans leurs rapports avec les principes moraux.

Il doit, à ces divers titres, lui être offert.

Nous le déposons respectueusement sur sa tombe.

V. F.

Louvain, Pâques, 1 avril 1923.

PRÉFACE

DE LA PREMIÈRE ÉDITION

Cet ouvrage est le résumé du cours que nous professons au Collège Philosophique de Louvain et à l'École Technique de Liége.

Il n'est pas un livre de lecture, mais un instrument d'étude.

Nous le destinons, avant tout, à nos élèves, dans le désir de faciliter leur tâche.

Nous l'offrons aussi à tous ceux — et ils sont chaque jour plus nombreux — qui cherchent à s'orienter dans l'étude de l'Économie politique et de la Morale sociale.

Tels sont, en effet, les deux sujets qui se trouvent réunis dans ce volume. Trop souvent, on les a dissociés, les économistes s'arrêtant au seuil de la Morale, et les moralistes n'accordant pas toujours aux choses économiques l'attention et la place qu'elles méritent. En réalité, ces deux sujets s'appellent l'un l'autre ; ils s'éclairent ; ils se complètent ; ils se compénètrent ; ils sont moins deux sujets distincts que deux aspects d'une même matière. Personne ne se fera une théorie cohérente et précise de la propriété, du salariat, du prix, de la rente, de l'intérêt, de l'impôt, des opérations commerciales, de la concurrence, du monopole, du capital, etc., s'il n'envisage ces questions du double point de vue économique et moral.

Il importe d'autant plus aujourd'hui de réaliser cette synthèse que les secousses de la guerre ont désorienté les esprits et atteint les fondements de l'édifice social qui nous abrite. Pour comprendre les phénomènes dont nous sommes les témoins, pour apprécier les transformations proposées, pour collaborer à la restauration économique et au progrès social, il faut prendre une vue claire et complète des principes ; il faut en pénétrer le sens, la raison et la portée

exacte, afin de ne sortir jamais des limites qu'ils tracent, mais d'utiliser, d'autre part, toutes les possibilités qu'ils permettent.

Nous avions d'abord pensé joindre à cet ensemble déjà complexe un exposé de la législation sociale belge. Mais nous y avons renoncé pour deux motifs : la législation sociale est tellement touffue que notre volume eût pris des proportions démesurées ; elle est d'ailleurs tellement instable que nous aurions couru le risque d'offrir à nos lecteurs un recueil de lois périmées. Nous nous sommes borné, en conséquence, à l'examen des fondements de la législation sociale et de ses principales applications. Nous renvoyons, pour le reste, aux publications périodiques.

Nous sommes redevables du meilleur de notre travail à l'enseignement de deux maîtres auxquels nous gardons une affectueuse reconnaissance : le R. P. VERMEERSCH, qui, dans son *De Iustitia,* a traité, avec une autorité qui n'appartient qu'à lui, les grandes thèses morales qui dominent l'Économie sociale ; et le très regretté VICTOR BRANTS, dont la science, le caractère et le dévouement ont laissé, chez tous ceux qui furent ses élèves, un impérissable souvenir.

Notre gratitude va aussi à l'ami discret qui, dans le pressant labeur de ces derniers mois, nous a encouragé de son aide et de ses conseils.

V. F.

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

Nous mentionnons ici les traités et les ouvrages de portée générale. On trouvera en tête de chaque chapitre une bibliographie spéciale. Les auteurs classiques seront cités dans l'Appendice avec leurs œuvres principales.

Dans l'impossibilité d'être complet, nous n'indiquons que les travaux qui nous ont paru les plus intéressants ou les plus suggestifs.

Tous les auteurs renseignés ne partagent pas nos idées ; plusieurs même les combattent. Nous les signalons à titre documentaire aux lecteurs désireux de s'informer par eux-mêmes et d'approfondir l'étude des questions économiques ou sociales.

Traités :

Ch. Périn, *De la richesse dans les sociétés chrétiennes*, 2 vol., 3e éd., Paris, 1883 ; — *Les lois de la société chrétienne*, 2e éd., Paris, 1876, — Hervé-Bazin, *Traité élémentaire d'économie politique*, 3e éd., Paris, 1896. — Cauwès, *Cours d'économie politique*, 4 vol., 3e éd., Paris, 1893. — Liberatore S. I., *Principes d'économie politique*, trad., Paris, 1894. — Colson, *Cours d'économie politique*, 6 vol., Paris, 1901-1907. — V. Brants, *Les grandes lignes de l'économie politique*, 2 vol., 4e éd., Louvain, 1904. — Toniolo, *L'odierno problema sociologico*, Florence, 1905 ; — *Trattato di economia sociale*, Florence, 1907. — L. Cossa, *Premiers éléments d'économie politique*, tr., Paris, 1902. — A. Landry, *Manuel d'économique*, Paris, 1908. — P. Leroy-Beaulieu, *Traité théorique et pratique d'économie politique*, 4 vol., 6e éd., Paris, 1904. — C. Gide, *Cours d'économie politique*, 2 vol., 4e et 5e éd., Paris, 1919. — V. Pareto, *Manuel d'économie politique*, trad., Paris, 1909. — *Traité de sociologie générale*, 2 vol., Paris, 1920. — Nogaro, *Traité élémentaire d'économie politique*, Paris, 1920. — Ansiaux, *Traité d'économie politique*, Paris, 1920. — E. Mahaim, *Cours d'économie politique*, Liège. — H. Truchy, *Cours d'économie politique*, 2 vol., Paris, 1919-1921. — Castelein S. I., *Droit naturel*, Paris, 1903 ; — *Le Socialisme*, Louvain, 1896. — Antoine, *Cours d'économie sociale*, 6e éd., Paris, 1921. — Vermeersch S. I., *De Iustitia*, 3e éd., Bruges, 1904. — Schwalm O. P., *Leçons de philosophie sociale*, 3 vol., Paris, 1912. — Schrijvers C. SS. R., *Manuel d'économie politique*, 3e éd., Bruxelles, 1913. — G. Legrand, *Précis d'économie sociale*, 3e éd., Bruxelles, 1920. — E. Vliebergh, *Beginselen van Volkshuishoudkunde*, Bruges, 1920. — J. Aengenent, *Leerboek der sociologie*, 4e éd., Leiden, 1919. — E. Chenon, *Le rôle social de l'Église*, Paris, 1921. — A. Marshall, *Principes d'économie politique*, 5 vol., tr., Paris, 1909. — C. S. Devas, *Groundwork of Economics*, Londres, 1883 ; — *Political Economy*, Londres, 1892. — Th. Rogers, *Interprétation économique de l'histoire*, tr., Paris, 1892. — St. Jevons, *Théorie de l'économie politique*, tr., Paris, 1909. — Taussig, *Principles of Economics*, New-York. — Ely and Wicker, *Elementary economics*, New-York. — W. Roscher, *Recherches sur divers sujets d'économie politique*, tr., Paris ; — *Principes d'économie politique*, tr., Paris, 1897 ; — *Économie industrielle*, tr., Paris, 1920. — K. Bücher, *Études d'histoire et*

d'économie politique, trad., Paris, 1901. — G. von Schmoller, *Politique sociale et économie politique,* tr., Paris, 1902 ; — *Principes d'économie politique,* 5 vol., tr., Paris, 1905. — A. Wagner, *Les fondements de l'économie politique,* tr., 5 vol., Paris, 1904 sq. — Oppenheimer, *L'économie pure et l'économie politique,* 4 vol., tr., Paris, 1914. — H. Pesch S. I., *Lehrbuch der Nationalökonomie,* 3 vol., Fribourg-en-Brisgau, 1909-1913. — N. G. Pierson. *Traité d'économie politique,* 2 vol., tr., Paris, 1916. — Bruin S. I., *Sociologische Beginselen,* 5e éd., Nimègue 1904.

Histoire des doctrines :

M. Block, *Les progrès de la science économique,* 2 vol., 2e éd., Paris, 1897. — Rambaud, *Histoire des doctrines économiques,* Paris, 2e éd., 1902. — Cossa, *Histoire des doctrines économiques,* tr., Paris, 1899. — C. Gide et Rist, *Histoire des doctrines économiques,* 2e éd., Paris, 1913. — A. Béchaux, *Les écoles économiques au XXe siècle,* 3 vol., Paris, 1902-1907-1912. — P. Michotte, *Les théories économiques en Belgique de 1830 à 1886,* Louvain, 1904. — R. Gonnard, *Histoire des doctrines économiques,* 3 vol., Paris, 1921-1922.

Dictionnaires et répertoires :

Maunier, *Manuel bibliographique des sciences sociales et économiques,* Paris, 1920. — Conrad, etc., *Handwörterbuch der Staatswissenschaften,* Iéna. — Palgrave, *Dictionary of political economy,* Londres. — L. Say et Chailley-Bert, *Nouveau dictionnaire d'économie politique,* 2e éd., Paris. — Yves Guyot et Raffalovich, *Dictionnaire du commerce, de l'industrie et de la banque,* en cours de publication, Paris. — Vermeersch et Müller S. I., *Manuel social,* 2 vol., 2e éd., Louvain, 1909. — Müller S. I., *Le guide social de Belgique* (abrégé du précédent), Louvain, 1911.

Périodiques :

L'économiste français, Paris. — *Le journal des économistes,* Paris. — *Revue d'économie politique,* Paris. — *Revue d'histoire économique et sociale,* Paris. — *La réforme sociale,* Paris. — *La science sociale,* Paris. — *Chronique sociale de France,* Lyon. — *Revue catholique sociale et juridique,* Louvain. — *De Gids op sociaal Gebied,* Anvers. — *Revue économique internationale,* Bruxelles-Paris. — *The Economic Journal,* (Edgeworth), Londres. — *Quarterly journal of economics,* (Taussig), Boston. — *Giornale degli economisti,* Rome. — *La réforme sociale,* Turin. — *Rivista internazionale di science sociali e discipline ausiliarie,* Rome. — Comptes rendus des *Semaines sociales de France,* 12 vol., Lyon-Paris. — *Congrès d'économie sociale catholique,* Liége, 1920. — *Soziale Praxis,* Berlin. — *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik,* (Conrad), Iéna. — *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaften,* (Schäffle, Bücher), Tubingue. — *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft,* (Schmoller), Leipzig.

Les principaux documents pontificaux sont indiqués à la p. 106.
Les répertoires de législation sociale, aux p. 22, 23 et 245.

INTRODUCTION

CHAPITRE I

La Science économique

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les introductions ou les premiers chapitres des traités mentionnés dans la bibliographie générale, notamment Brants, Cossa, Landry, Gide, Leroy-Beaulieu, Pierson, Marshall, Toniolo. — G. Schmoller, *Politique sociale et économie politique* (trad.) Paris, 1902. — Idem, *L'Économie politique, sa théorie, sa méthode.* Revue d'Économie politique, 1894. — Tarde, *Logique sociale,* Paris, 1898. — Devas, *Political Economy,* Epilogue. — Brants, *Lois et méthodes de l'économie politique,* Louvain, 2e édit., 1887. — Liberatore, *Principes d'économie politique,* (trad.) Paris, 1894. — Castelein S. I., *Méthode des sciences sociales,* 3e Congrès scientifique international des catholiques, Bruxelles, 1894. — S. Deploige, *Le Conflit de la Morale et de la Sociologie,* 2e édit., Louvain-Paris, 1912. — Aalbersee, *Inleiding tot de studie der sociale economie,* dans Kathol. Soc. Weekblad, 1902, 1903 et 1906.

Article I. — **Nom.**

Le nom le plus usité de la science dont nous allons exposer les principes est celui d'économie politique (1).

Etymologiquement, le mot *économie* signifie gestion de la maison, c'est-à-dire des biens de la maison, du patrimoine et des ressources familiales. Le qualificatif *politique* élargit cette signification en y introduisant la notion de cité ou d'État. L'économie politique serait donc la science qui aurait pour objet la gestion du patrimoine national.

Quel que soit le sens dans lequel on entende cette épithète de politique, elle restreint indûment l'objet de l'économie.

Beaucoup des constatations et des lois de cette science valent aussi bien de l'économie familiale ou même individuelle que de l'économie nationale ; par exemple, la loi des rendements non proportionnels, le principe de la division

(1) On dit aussi Économie nationale, Économie sociale, Chrématistique, Catallactique, Chrysologie, Ploutologie, etc.

du travail, le rôle des agents naturels dans la production, celui du capital, la notion de la rente, etc. D'autre part, l'économie s'occupe aussi de ce qu'on pourrait appeler le patrimoine mondial de l'humanité, des relations nouées entre les habitants de toutes les régions de la terre et des problèmes qui naissent de la coexistence de plusieurs États à sa surface ; par exemple, de la possibilité de pourvoir aux besoins de la population croissante du globe ; des échanges entre les différentes parties du monde, etc.

Bref, l'économie s'occupe des phénomènes économiques en dehors de toute hypothèse particulière.

Mieux vaudrait donc laisser de côté le qualificatif restrictif de politique et dire *économie* tout court ou *économique,* comme on dit biologie ou botanique.

Peut-être le nom d'économique proposé par plusieurs auteurs et déjà adopté par certains prévaudra-t-il un jour. Mais, en matière de langage, l'usage est souverain et nous ne pouvons prétendre à redresser ses caprices.

Du moins, pouvons-nous choisir parmi les dénominations reçues. On dit communément économie *politique,* économie *nationale,* économie *sociale.*

Les raisons que nous avons opposées à la première de ces dénominations valent contre la seconde. Reste la troisième. Elle a sur les deux précédentes l'avantage d'être susceptible d'une interprétation plus large : elle n'exclut pas les phénomènes économiques d'ordre familial ni ceux d'ordre international. Elle souligne d'ailleurs un caractère de l'économique qui, sans être de vérification universelle, se rencontre à quelque degré dans la plupart des cas, celui de science qui considère les hommes vivant en relations ou en société. Surtout — et c'est ce qui nous décide à l'adopter — elle marque la préoccupation qui est la nôtre, d'élargir le champ de l'économie proprement dite pour préciser les données et rechercher les solutions des questions sociales posées par l'évolution économique moderne. Nous dirons donc *économie sociale.*

Article 2. — **Définition.**

L'Économie sociale est la science qui a pour objet les lois générales de la production, de la répartition, de la circulation et de la consommation des biens, dans leurs rapports avec l'ordre social.

Nous disons : *les lois générales.* L'économie sociale se

distingue en cela, *a)* de *la technologie, b)* de *l'économie appliquée,* qui précise les lois générales en les adaptant à tel ou tel domaine : agriculture, commerce, industrie ; *c)* de *la politique économique,* qui utilise la connaissance des lois générales pour tirer le meilleur parti possible d'une situation donnée.

Nous employons dans la définition le terme de *biens*. La définition classique disait : l'économie est la science des *richesses ;* mais elle détournait ce mot de son sens usuel pour lui donner un sens spécial qui est précisément celui de biens. En effet, on appelle *biens* (latin, *bona* ; flamand, *goederen ;* anglais, *goods*) les choses matérielles, de si faible valeur qu'elles soient, en tant qu'elles répondent aux besoins des hommes.

Le mot *biens* s'applique même à des choses immatérielles, comme les services et les qualités personnelles (science, habileté, caractère, droits, relations, etc.) — tous objets qui rentrent, en effet, dans le champ de l'économie en tant qu'ils interviennent dans la production des biens matériels ou qu'ils s'échangent contre eux.

Remarque. — Plusieurs auteurs reprochent à la définition que nous venons de donner de détourner l'attention du véritable objet de la science économique qui est l'homme, les besoins humains, l'activité humaine, pour la concentrer sur les objets extérieurs à l'homme, lesquels, selon eux, ne sont que des moyens de pourvoir à ces besoins (1).

Le souci de ces auteurs est éminemment respectable et nous le partageons. Par réaction contre la tendance de certains économistes classiques, qui semblaient faire des richesses une fin en soi et subordonner l'homme à la production des biens, ils soulignent la subordination de la richesse à l'homme et ils insistent sur le caractère humain des questions économiques. Mais leur définition n'en est pas moins fautive. L'étude de l'homme, de ses besoins, de ses désirs, relève, à proprement parler, de la psychologie et de la morale. L'objet propre de l'économique est, non pas l'homme et ses besoins, mais les moyens de satisfaire aux besoins de l'homme. L'objet de l'économique n'est pas davantage l'activité de l'homme ; car, parmi les moyens de pourvoir aux besoins humains, il en est d'autres que l'activité de l'homme, à savoir les ressources naturelles et le capital,

La subordination des richesses à l'homme et le caractère humain des questions économiques sont notés, dans notre définition, par le terme *biens,* qui signifie choses matérielles

(1) L. Cossa, *Histoire des doctrines économiques,* 1e partie, Chap. I. — Ch. Gide, *Cours d'Économie politique,* 5e édit., Tome I, p. 3.

dans leurs rapports avec les besoins de l'homme et par les termes de *production, répartition, circulation, consommation,* qui indiquent des phénomènes dans chacun desquels l'homme intervient.

Enfin, nous avons ajouté : *dans leurs rapports avec l'ordre social,* pour marquer la dépendance des choses économiques de fins plus générales et plus hautes, ainsi que pour affirmer notre souci des problèmes économico-sociaux.

Article 3. — **Division.**

Les biens sont *produits* soit par la nature seule, soit le plus souvent par le concours des ressources naturelles, du travail et du capital. Ils *se répartissent* entre les hommes sous forme de profit, de salaire, d'intérêt, de rente, etc. Ils *passent de main en main* par les échanges. Ils *pourvoient aux divers besoins de l'humanité.*

De là, les quatre grandes divisions de l'économique que nous avons énoncées dans la définition même : *production, répartition, circulation, consommation.*

Ce classement, qui prend les biens à leur origine, les suit dans leur élaboration et leur mouvement jusqu'à leur emploi final, est le plus naturel et en même temps le plus commode pour l'ordre et la clarté de l'exposition ; il épargne autant que possible les redites quasi inévitables dans l'exposé de phénomènes qui restent interdépendants en dépit des distinctions qu'on établit entre eux ; il est d'ailleurs consacré par une longue tradition et par l'insuccès des tentatives faites pour lui en substituer un meilleur.

Nous ferons suivre ces quatre parties d'un Appendice consacré à un bref aperçu de l'histoire de l'économie sociale.

Article 4. — **Caractères.**

A. — A la fois **théorique** et **pratique,** la science économique, d'une part, *constate* les lois générales de la production et de la jouissance des biens et, d'autre part, *dirige* l'activité humaine dans l'ordre des intérêts matériels.

Ce second rôle de l'économique suppose le premier, qui, scientifiquement, est le principal. C'est parce qu'elle dégage, par l'observation et le raisonnement, les lois qui régissent les phénomènes économiques, qu'elle peut tracer les règles directrices de l'activité humaine dans l'ordre des intérêts matériels.

B. — **Science morale.** — En ce sens d'abord qu'*elle a des rapports étroits avec la morale.*

L'activité économique est soumise, comme toute activité humaine, aux préceptes moraux. La morale *oriente, élève, soutient* et *contient* l'activité économique de l'homme.

En retour, la science économique apporte un précieux appoint à la morale ; elle éclaire le jeu complexe des phénomènes économiques à propos desquels se posent des questions de justice, par exemple, la légitimité du prêt à intérêt ; elle confirme, en montrant leurs avantages ou même leur nécessité économiques, les grandes lois morales que la conscience découvre comme d'instinct ou que la révélation nous enseigne, par exemple, la légitimité de la propriété privée, le précepte de la probité, de la sobriété, du jour de repos périodique, etc.

Science morale en un second sens tout différent du premier, à savoir que *l'objet de l'économie implique l'intervention libre de l'homme* et que, dès lors, les conclusions et les lois de cette science n'ont pas la rigueur des lois physiques et mathématiques ; elles sont de certitude morale.

Nous reviendrons sur ce point à propos des lois économiques.

C. — **Science psychologique.** — Les biens et les valeurs dont s'occupe l'économie ont rapport aux *besoins* et aux *désirs humains ;* la plupart des questions économiques ont donc un aspect psychologique.

Si les prix haussent, en régime de libre concurrence, c'est en définitive que les choses sont plus désirées ou désirées par un plus grand nombre ; l'échelle des valeurs est l'échelle des besoins ; la concurrence sévit, non entre marchandises, mais entre marchands, vendeurs, travailleurs, patrons, clients, etc.

Certains économistes, en 1914, annonçaient que, faute de finances, une guerre européenne ne pourrait durer plus de six mois ; ils sous-estimaient le facteur psychologique, qui disposa les peuples à supporter plus de privations et à donner à leurs gouvernements plus de crédit qu'on n'aurait cru possible.

D. — **Science sociale.** — Les sciences sociales considèrent l'homme vivant en société. Ce sont le Droit, la Morale, la Religion, la Politique, la Linguistique, l'Économique, etc.

L'économie est une science sociale parce qu'*elle considère les hommes vivant en relations économiques* (échanges, spécialisation des métiers, concurrence) et *groupés en sociétés*

diverses : famille, pays, groupements professionnels, coopératives, sociétés commerciales, groupements internationaux.

Elle est sociale à ce double titre ; elle l'est encore à un troisième, puisqu'*elle doit nous éclairer dans la solution des problèmes sociaux* (1).

Article 5. — **Les Lois économiques.**

Toute science vise à établir des lois. Existe-t-il des lois économiques ?

La réponse à cette question souvent controversée apparaît d'elle-même quand on a précisé les notions suivantes :

Le mot loi s'emploie dans deux sens différents :

1°) *la loi est l'expression de la volonté du législateur imposant une conduite à tenir ou à ne pas tenir ;* par exemple : ne blasphème pas ; paie tes impôts. Suivant le législateur dont elle émane, la loi est divine ou humaine, ecclésiastique ou civile ; par exemple : le décalogue, les commandements de l'Église, les lois du Code.

Ces lois sont des lois *pratiques* ou *normatives ;* elles sont l'objet des sciences morales et juridiques.

L'économique n'établit pas de lois de ce genre. Elle permet seulement de tirer, de ses conclusions théoriques, des directions pratiques pour la politique économique et sociale.

2°) *Les lois sont les rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses.* Cette définition de Montesquieu s'applique aux lois scientifiques ; par exemple : dans le vide tous les corps tombent également vite ; les oscillations du pendule sont isochrones.

Ces lois sont *théoriques* ou *déclaratives.*

En ce sens, il existe des lois économiques.

On peut le démontrer a priori. En effet, dans les phénomènes économiques, interviennent deux genres d'éléments, matériels et humains. Dans le cas où les premiers interviennent seuls, on reste dans le domaine des causes physiques et chimiques ; on peut donc établir des lois, qui sont des applications des lois physiques ou chimiques et qui ont

---

(1) La *Sociologie* s'entend ou de l'ensemble des sciences sociales, ou de la synthèse des sciences sociales (Aug. Comte), ou de l'étude des lois générales qui président au fonctionnement et à l'évolution des sociétés humaines (R. Worms). Mais, comme le remarque Ch. Gide, *(Cours d'Économie Politique,* p. 2) elle se borne généralement à étudier la formation spontanée des mœurs, des rites, des institutions, en remontant autant que possible à leurs origines préhistoriques.

la même rigueur que celles-ci. Exemple : la loi des rendements décroissants.

Dans les cas les plus nombreux, où l'activité humaine entre en jeu, une difficulté surgit ; l'homme étant libre, pourra agir tantôt d'une façon, tantôt d'une autre. Où sera le rapport nécessaire ? Remarquons qu'*il y a dans la nature de l'homme, des besoins et des tendances foncières, les mêmes chez tous et tels que l'ensemble des hommes, placés dans les mêmes conditions, agissent généralement de la même façon,* tout en se déterminant librement. C'est le fondement des lois économiques.

Seulement, il faut formuler ces lois sans en exagérer l'expression et ne pas leur donner une rigueur qui n'appartient qu'aux lois physiques. Les lois économiques se vérifient dans les ensembles, dans les grands nombres, sans exclure les exceptions individuelles.

Elles disent, par exemple : l'offre augmentant, les prix baissent. Cela suppose évidemment que toutes choses restent égales d'ailleurs et qu'il s'agit d'une situation de concurrence économique, non d'un prix imposé artificiellement, ni d'une fancy fair. La loi ne dit d'ailleurs pas de combien baissent les prix. Enfin, elle n'exclut pas que tel acheteur, pour faire plaisir à un marchand de ses amis, ne s'en tienne à l'ancien prix.

CHAPITRE II

Le Problème économique : position et données.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez, parmi les traités généraux, Brants, Antoine, Schwalm, Pesch, Bücher, Roscher, Gide. — Tarde, *Psychologie économique,* 2 vol., Paris, 1902. — Rondelet, *Le spiritualisme en économie politique,* Paris, 1860. — Chenon, *Le rôle social de l'Église,* Paris, 1921. — Périn, *De la richesse dans les sociétés chrétiennes,* 3e édit., Paris, 1882. — L. Brentano, *Versuch einer Theorie der Bedürfnisse,* München, 1908. — V. Brants, *Les théories économiques aux 13e et 14e siècles,* Bruxelles, 1895. — Demolins, *Comment la route crée le type,* 2 vol., Paris.

Nous avons défini dans le chapitre premier la science économique ; nous avons marqué ses divisions, ses caractères et la portée générale de ses lois.

Pour mieux préciser son objet, nous le présenterons, dans ce second chapitre, sous la forme d'un *problème* dont nous considérerons les données principales.

Sous son aspect le plus général, le problème économique

peut se formuler en ces termes : *par quelle organisation, la mise en œuvre des ressources utilisables donnera-t-elle les biens désirés en vue de l'ordre social ?*

Cet énoncé pose ou implique les *données principales* suivantes :

1. — **Les besoins et les désirs humains** auxquels les biens doivent satisfaire en vue de l'ordre social.

C'est la fin qui commande toute l'organisation économique.

2. — **Les ressources,** qui se divisent en *a) ressources naturelles* gratuites (s'offrant d'elles-mêmes), ou onéreuses (à découvrir, extraire, dégager, transformer) ; telles sont les matières premières et les énergies naturelles ; *b) ressources acquises et épargnées pour la production* ou capitaux ; *c) ressources humaines :* travail intellectuel, manuel, mixte, — isolé ou associé, — direction, entreprise.

3. — **Le ressort économique.** — Toutes les ressources que nous venons d'énumérer sont à la disposition de l'homme et ne donnent généralement leur utilité que si elles sont mises en œuvre par l'homme. A lui de les prendre en main, de les combiner, de les organiser, de les diriger. Il est l'architecte qui dresse les plans, assemble les matériaux et fait surgir du sol l'édifice.

Or, toute la conduite de l'homme est guidée et dominée par certains mobiles. Il importe donc souverainement de dégager le ou les mobiles qui agiront le plus efficacement sur l'activité économique de l'homme, qui seront le ressort principal de son action.

4. — **Le cadre social.** — Les hommes ne vivent pas à l'état d'individus isolés. Ils appartiennent à des groupements et ils subissent les influences de leur milieu. Leur activité économique ne s'exerce pas dans un coin désert du monde humain où elle se développerait seule, sans mélange, sans aide, sans limite ni obstacle de l'extérieur. Le problème économique se pose dans le cadre social : famille, État, cité, Église, groupements de tous genres (locaux, nationaux, internationaux), mœurs, principes dominants, courants d'opinion, etc.

5. — **Les contingences économico-sociales.** — Les éléments que nous venons d'énumérer se rencontrent aux différentes époques et dans les différents milieux. Ils forment, pris dans leur généralité, la trame des divers régimes économiques. Mais ils sont susceptibles de modalités, de nuances et de combinaisons quasi infinies. Ces *contingences* spécifient le problème, suivant les milieux et les époques.

Des cinq groupes de données que nous venons de mentionner, l'un, à savoir les *ressources,* concerne directement la production ; nous en parlerons donc plus bas, dans la première partie de ce Traité. Les quatre autres sont d'ordre général et ont leur application dans toutes les parties de l'économie sociale ; nous devons y attirer l'attention dès l'abord.

ARTICLE I. — **Les Besoins humains.**

L'Économique ayant pour objet les moyens de pourvoir aux besoins humains dans l'ordre matériel, cette notion est capitale dans la matière qui nous occupe.

Distinguons un besoin primordial : être, et des besoins secondaires : bien être, mieux être.

Caractères des besoins humains. — Ils sont : 1) *illimités en nombre.* Ils naissent et se multiplient dès qu'apparaît la possibilité d'y répondre.

Exemples de besoins quasi inconnus de nos ancêtres : confort, hygiène, instruction populaire, voyages, correspondance, etc. Cette multiplicité des besoins est un signe de l'infirmité de l'homme en même temps que de sa grandeur : elle dénote en lui quelque chose d'infini ; elle est une source d'activité et de progrès et l'une des causes les plus efficaces des relations qui se nouent entre les hommes.

2) plus ou moins limités en intensité. Tués par la satiété qui amène le dégoût et même la souffrance, ils renaissent, et souvent même ils s'avivent, après une satisfaction modérée. La limite de satisfaction est d'autant plus reculée que le besoin est plus artificiel (exemple : besoins de luxe comparés au besoin de nourriture). Elle est reculée à l'extrême pour l'argent, parce que l'argent est échangeable contre tout autre bien.

3) souvent *concurrents,* l'un tuant l'autre (exemple : sports détrônant les arts d'agrément).

4) souvent *interchangeables :* l'objet d'un désir devenant trop onéreux, un autre désir succède au premier. C'est la base de la *loi de substitution,* qui pose une limite au pouvoir du monopole et explique le faible rendement des impôts sur le luxe.

5) prolifiques, l'un engendrant l'autre : le besoin de manger finit par entraîner, chez les peuples civilisés, mille besoins accessoires de meubles, vaisselle, cristaux, lumière, fleurs, musique, etc.

6) contagieux, se communiquant d'un homme à l'autre, tournant à l'habitude et se transmettant par hérédité.

Le caractère illimité, prolifique et contagieux des besoins humains explique l'absorption d'une production sans cesse accrue et le paradoxe des perfectionnements du machinisme qui économisent d'abord le travail humain pour en multiplier ensuite l'emploi. (1)

N. B. Définissons ici provisoirement trois notions que nous aurons à analyser plus bas (2) : l'*utilité* d'une chose est son aptitude à répondre à nos besoins, aptitude connue et à notre portée. La *valeur* économique est fonction principalement de l'utilité et de la rareté. Le *prix* est la valeur estimée en monnaie.

ARTICLE 2. — **Le ressort économique** (3).

Un instinct universellement constaté porte tous les êtres à persévérer dans leur être, à pourvoir à leur conservation et à leur développement. C'est le plus radical, le plus tenace et le plus efficace de tous les instincts. Il pousse l'homme, en particulier, à se procurer le nécessaire pour la vie, à chercher un certain bien-être, à assurer son avenir. Il s'appelle communément l'*intérêt personnel.*

Ce mot d'intérêt est souvent employé dans un sens péjoratif. Cependant, la recherche de l'intérêt personnel, répondant à une tendance naturelle, est *légitime,* pourvu qu'elle respecte les limites que lui impose la morale individuelle, familiale et sociale.

Elle se distingue de l'*égoïsme,* qui est son abus et qui étouffe les tendances destinées à lui faire contrepoids.

Bien compris, en effet, *a)* l'intérêt personnel *ne s'arrête pas à l'individu.*

Il s'étend à ceux qui continuent en quelque sorte la personne individuelle, aux membres de la famille. Il atteint même — dans une certaine mesure, qui va décroissant à proportion que le cercle s'élargit — les proches, les concitoyens, les compatriotes, l'humanité tout entière, et ainsi il porte en lui la racine de l'amour familial, du patriotisme et de la charité qui le modéreront.

b) Il ne s'arrête d'ailleurs *pas non plus au seul souci du bien matériel* recherché pour lui-même.

---

(1) Ch. Gide, *op. cit.*, p. 47, distingue finement les notions de besoin et de désir. Le *besoin* est le sentiment d'une privation et l'appétence de l'objet indéterminé qui lui répond. Le *désir* tend vers un objet déterminé. Il suppose la connaissance du rapport entre cet objet et le besoin. « Ignoti nulla cupido ». J'ai besoin de manger, je désire du pain. J'ai besoin d'indépendance, je désire la propriété d'une terre qui me l'assurera.

(2) Voyez 2e Partie, 2e Section, *La Valeur et le Prix.*

(3) V. Brants, *Les grandes lignes de l'économie politique,* t. I, liv. I, ch. 4.

« L'intérêt de l'homme est humain et non animal... Dans la recherche du profit matériel..., l'homme vise à garantir sa dignité, son indépendance.... à se procurer des ressources en vue des projets qu'il nourrit... et des besoins intellectuels, sociaux, moraux qu'il veut satisfaire. L'intérêt économique n'est pas autre chose que le désir d'avoir pour soi, en vue d'une fin qu'on se propose. Si cette fin est bonne, le désir l'est aussi. » (1)

c) L'intérêt personnel implique, d'autre part, une conséquence qui l'ennoblit : *la responsabilité.*

De même que chacun peut pourvoir à ses besoins, de même chacun doit compter avant tout sur soi-même. Chacun jouira de son travail et de son bien. Chacun pâtira de sa paresse et de sa misère.

d) Il favorise aussi l'ordre et la liberté, parce que, principe interne ayant sa racine en chacun de nous, il nous meut d'un mouvement spontané et nous épargne la contrainte et le contrôle d'une autorité extérieure.

e) Il est sanctionné par le précepte chrétien qui dit : la charité bien ordonnée commence par soi-même.

Nous conclurons donc : *l'intérêt personnel est une tendance universelle, puissante, toujours en éveil, inspiratrice d'initiative, d'ingéniosité et d'endurance. Il est légitime. Il est tellement efficace et tellement irremplaçable que ce serait folie de prétendre instaurer un ordre de choses où il ne serait pas, en principe, le ressort de l'activité économique.*

Mais, ajouterons-nous avec Victor Brants (2), si « *nous considérons comme nécessaire à l'homme le stimulant de l'intérêt légitime, nous considérons comme funeste son expansion effrénée dans l'égoïsme et son action illimitée dans la désorganisation.* Les sauvages sont par excellence des individualistes féroces et brutaux, mais sans la correction nécessaire de l'éducation morale et de la formation intellectuelle. A ce moteur, il faut donc un frein puissant. Le principal est celui d'une civilisation morale élevée, celle du christianisme. » En outre, un juste équilibre des forces en présence et un sage contrôle du pouvoir doivent stimuler et contenir à la fois les intérêts rivaux.

Corollaires. — De cette tendance foncière que nous venons d'analyser se déduisent trois lois économiques d'ordre général :

a) les ressources naturelles n'offrant guère d'utilités gratuites, l'intérêt personnel amène l'homme à se procurer par

(1) *Loco cit.*, p. 14-15.
(2) *Ibid.*, p. 14.

son effort persévérant et méthodique les biens qu'il désire : c'est la *loi du travail ;*

b) il incite chacun à ne pas travailler en vain, à chercher un profit, c-à-d à combiner son travail de façon à produire plus de richesse qu'il n'en détruit dans la production : c'est la *loi du profit ;*

c) il porte enfin chacun à la recherche du maximum d'utilité au prix du moindre effort relatif : c'est la *loi de l'économie des forces ou du moindre effort.*

Article 3. — **Le Cadre social.**

Le rôle que nous venons d'assigner à l'intérêt individuel et à l'initiative privée nous amène à considérer, d'autre part, l'intérêt général, le rôle des groupements sociaux et les influences sociales.

L'homme ne vit pas isolé.

La légitimité de l'intérêt personnel se tire de ce qu'il est une tendance foncière de la nature humaine. Mais c'est aussi une tendance foncière de la nature humaine que *la sociabilité*, qui groupe les individus en associations diverses, les familles en cités, les cités en états et les états entre eux. Nous ne ferons qu'effleurer ce vaste sujet, mais il importe souverainement d'attirer l'attention sur son importance capitale, de signaler les principes qui le régissent et les faits les plus saillants qui le caractérisent au point de vue qui nous occupe.

Nous dirons un mot de l'association en général, de la famille, de l'État, de la religion et de l'Église enfin des institutions, mœurs et tendances sociales.

I. — ***L'Association.*** — Les hommes se groupent *a)* par l'effet de l'attrait qu'ils éprouvent pour la vie en société, *b)* par la nécessité d'assurer leur sécurité et la tranquille jouissance de leurs droits contre les ennemis du dehors et les perturbateurs du dedans, *c)* par le besoin de réaliser, en unissant leurs efforts, toute sorte de progrès dans le domaine matériel, intellectuel, moral et religieux.

L'association est un moyen pour lequel les hommes ont naturellement tant d'inclination et qui se révèle d'une efficacité si merveilleuse qu'on peut le dire voulu de Dieu.

En principe donc, l'association est légitime entre personnes de même condition, de même profession, de mêmes intérêts, de même origine, etc., sous la réserve de la dépendance des associations privées par rapport à l'Église et à l'État, en raison de la mission supérieure de ceux-ci.

Remarque. — Nous assistons aujourd'hui, à cet égard, à une transformation profonde de notre régime économico-social. Nous passons de l'individualisme à l'associationnisme. Le statut des associations se précise peu à peu, mais est encore très loin d'avoir arrêté ses lignes essentielles. D'une part, on conteste encore leur légitimité et l'on mesure parcimonieusement leur capacité légale ; d'autre part, on leur reconnaît des droits exorbitants, comme le droit des associations professionelles de paralyser la vie publique par des grèves ou des lock-outs immobilisant les services indispensables à la communauté.

Nous traiterons plus loin en détail des diverses associations ou sociétés et des questions qui s'y rattachent.

2. — ***La Famille.*** — L'intérêt personnel s'étend à la famille. Le père travaille pour les siens plus encore que pour lui-même ; souvent il se sacrifie à eux. L'esprit de famille stimule l'activité économique en même temps qu'il l'élève par un idéal de dévouement.

Telle qu'elle a été établie par le christianisme, dans l'unité et l'indissolubilité du mariage, l'institution de la famille exerce sur toute la vie sociale et en particulier sur la vie économique une profonde et bienfaisante influence : elle réfrène les excès passionnels, source d'incurie, de dilapidation et de ruine ; elle remet le soin de gagner le pain quotidien à celui qui est le plus capable de porter ce fardeau ; elle laisse la mère aux travaux pour lesquels elle a le plus d'aptitude, ceux de la maison ; elle accroît, par le développement de la population, le principal élément de la richesse publique ; elle assure, avec l'éducation des enfants, la transmission des aptitudes, des goûts et des connaissances professionnels ; elle encourage au travail, à la sobriété, à la prévoyance, à l'épargne ; elle est le fondement le plus ferme de l'ordre, de la paix et de la prospérité publique.

Cette salutaire influence de la famille chrétiennement constituée apparaît avec plus d'évidence dans la comparaison des pays où elle est en honneur avec ceux où elle est inconnue et ceux où elle tombe en décadence.

3. — ***L'État.*** — Spontanément, en tout temps et sur toute la surface de la terre, les familles se sont groupées en cités et les cités en États.

Le rôle de l'État est double : le premier et le plus essentiel est d'assurer aux particuliers le tranquille usage de leurs biens et de leurs droits dans la sécurité et la paix. Le second est de réaliser, par la coordination des ressources et des efforts de tous, les progrès qui dépassent la portée des particuliers.

Cette seconde mission de l'État est *supplétive*. L'État va contre sa mission quand il se substitue aux individus pour faire à leur place ce qu'ils feraient mieux ou aussi bien que

lui. Son rôle est d'aider à la coordination des efforts et de doter la communauté, — soit par lui-même, soit par l'intermédiaire des particuliers, — des moyens d'ordre général qui permettront un exercice plus fécond des initiatives et des entreprises privées.

Intérêt personnel, initiative privée et liberté d'une part ; intérêt social, autorité et intervention de l'État de l'autre, ce sont deux principes, vrais tous deux, nécessaires tous deux, féconds tous deux, entre lesquels la conciliation pratique est aussi délicate qu'elle est indispensable (1).

A exagérer l'application du premier, la liberté dégénère en licence, l'initiative privée en rivalités funestes, l'intérêt personnel en égoïsme et en cupidité ; on aboutit, par une concurrence effrénée et malhonnête, à l'écrasement du faible par le fort, à des injustices criantes, à des troubles sociaux, — tel fut le sort du libéralisme économique. A exagérer le second, on aboutit à la servitude, à la routine, au gaspillage, à la détente de toutes les activités, au mécontentement et à la ruine ; — c'est le destin du socialisme.

4. — ***La Religion et l'Église.*** — Quels domaines plus étrangers l'un à l'autre, au premier regard, que celui de la religion et celui de l'économie ? Et poutant quelle influence de celui-là sur celui-ci ! Nulle considération ne fait mieux ressortir l'interdépendance de tous les phénomènss sociaux.

La religion exerce sur la vie économico-sociale une influence de première importance. Elle fixe le but suprême de notre vie et partant de notre activité dans tous les domaines, le domaine économique y compris ; elle nous montre dans l'usage des biens terrestres un moyen de mener une vie utile, digne, vertueuse et charitable, de remplir nos obligations envers les autres, en particulier envers notre famille et les pauvres. Elle fait du travail une loi morale, un moyen d'expiation et de préservation. Elle nous soutient dans l'accomplissement de notre tâche journalière, dans laquelle elle nous montre un devoir d'état imposé par Dieu. Elle modère nos convoitises et nous réconforte dans les revers. Elle nous inculque, avec l'esprit de travail, la sobriété, la probité, la justice, la charité, vertus qui sont à la base de la prospérité privée et publique.

L'Église catholique en particulier exerce sur la vie économico-sociale une influence qu'on ne saurait exagérer.

Qu'il suffise de rappeler la part qu'elle a prise jadis dans la suppres-

(1) L'école classique française prétendait, au contraire, qu'il ne peut y avoir de conflit entre l'intérêt individuel et l'intérêt social.

sion de l'esclavage, dans la mise en valeur des terres de l'Europe et des pays de colonisation, dans le développement de la civilisation latine : quel rôle elle joue à notre époque dans la transformation du monde social moderne. Quand Léon XIII publia en 1891 sa fameuse encyclique *Rerum Novarum*, un journal protestant, *The Guardian*, organe de la Haute-Église d'Angleterre, écrivait ce qui suit : « Les effets de l'encyclique ne peuvent manquer d'être importants... Quand on réfléchit que l'encyclique, quoique reflétant originairement la pensée d'un seul homme, deviendra par adoption celle de plus de mille évêques et de tout le clergé qui dépend d'eux, on verra que nous n'avons pas exagéré l'importance historique de ce document. Son effet sera immense dans le développement de la question sociale... » Les faits ont ratifié ce jugement ; à l'issue de la grande guerre, la Conférence de Législation internationale du Travail fondée par la Conférence de la Paix a adopté, à peu de chose près, comme base de l'organisation du régime social du travail, les grands principes et les grandes réformes préconisés par le Pape. (1)

5. — ***Les institutions, principes et mœurs sociales.*** — Nous venons de signaler l'influence des principes religieux et de l'institution ecclésiastique sur la vie économique. D'une façon générale, les principes dominants, les institutions et les mœurs ont leur contre-coup dans le domaine de la production et de la répartition des biens. C'est tellement vrai que les principales écoles économiques se distinguent

---

(1) L'article 427 du *Traité de Versailles* (section II, Principes généraux) dit : Les hautes parties contractantes déclarent accepter les principes ci-après :...

1. Ni en droit, ni en fait, le travail d'un être humain ne doit être considéré simplement comme une marchandise ou un article de commerce.

2. Le droit d'association est garanti aux employeurs et aux salariés pour toutes fins non contraires aux lois.

3. Tous les travailleurs ont droit à un salaire leur assurant un niveau de vie convenable tel qu'on le comprend de leur temps et dans leur pays.

4. Limitation des heures de travail dans l'industrie sur la base de huit heures par jour ou de quarante-huit heures par semaine comme but à atteindre partout où il n'a pas encore été obtenu.

5. Pour tous les travailleurs, repos hebdomadaire de vingt-quatre heures comprenant le dimanche; en cas d'impossibilité, repos équivalent.

6. Suppression du travail des enfants et obligation d'apporter au travail des jeunes gens des deux sexes les limitations nécessaires pour leur permettre de continuer leur éducation et d'assurer leur développement physique.

7. Salaire égal, sans distinction de sexe, pour un travail de valeur égale.

moins par leurs théories strictement économiques que par leurs principes généraux d'ordre philosophique, politique et social, de même que par les institutions qu'elles prônent et par les mœurs qu'elles supposent ou qu'elles encouragent.

Ceci apparaîtra plus clairement quand nous parlerons des écoles économiques et quand, à propos de la production et de la répartition, nous donnerons des applications détaillées de ces vues générales.

Qu'il suffise ici de signaler l'influence sur l'organisation et l'activité économique du fatalisme musulman, du régime des castes de l'Inde, de l'optimisme libéral et du pessimisme socialiste.

ARTICLE 4. — **Les Contingences économiques** (1).

La nature humaine et la nature matérielle se retrouvent partout et toujours identiques dans leur fond. Mais une foule de modalités et de circonstances accidentelles donnent à chaque époque et à chaque région, comme à chaque individu, une physionomie particulière.

Le problème économique, toujours identique à lui-même dans sa formule générale, se pose donc, suivant les temps et les lieux, dans des hypothèses diverses.

Ces hypothèses sont conditionnées par la nature du sol et du sous-sol, le climat, la situation, le tempérament, la civilisation, la forme de l'état, le régime des associations, la religion, le développement intellectuel, la moralité, l'abondance de la population, la technique industrielle, les moyens de communication, la condition des travailleurs, etc.

Il en résulte les conséquences suivantes :

a) Si l'on peut découvrir des lois et des principes économiques universels, leur application est susceptible de modalités diverses suivant les milieux.

b) Aucun régime économique, pris dans les détails de son organisation, n'est immuable.

c) Il faut adapter avec la plus grande circonspection le régime aux circonstances changeantes, sans abandonner jamais les principes et les lois essentielles.

L'étude des diverses hypothèses économiques n'a pas seulement un intérêt historique ; elle est utile à la découverte et à la mise au point des lois économiques générales.

On a essayé de les *classifier*. On a pris comme principe, par exemple, le cercle des échanges (économie familiale, régionale, nationale, internationale, mondiale) ; le mode des échanges (troc, monnaie, crédit) ; les occupations habituelles (peuples chasseurs ou pêcheurs, agriculteurs,

(1) Cfr Brants, op. cit., Ch. VII.

industriels, commerçants) ; les motifs économiques dominants (pourvoir aux besoins de l'existence, moyen âge ; soutenir son rang et l'élever, 15e siècle ; s'enrichir pour jouir, 19e siècle ; produire pour produire, idéal américain). Nous touchons ici à la fantaisie.

Ces classifications sont curieuses et suggestives. Quelques-unes caractérisent par un de leurs traits saillants les principales époques économiques. Aucune ne rend la physionomie complète d'une région ni d'une période, même à s'en tenir à l'essentiel.

On pourrait les multiplier et prendre comme critère, par exemple : la facilité plus ou moins grande des communications ; les principales énergies naturelles utilisées ; le rôle du capital ; l'organisation du travail, etc.

Il serait intéressant de décrire les traits dominants de l'hypothèse économique actuelle. Nous les indiquerons, au cours de l'exposé général, à mesure que l'occasion s'en présentera.

CHAPITRE III

La Méthode

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez un excellent exposé dans Cossa, *Histoire des doctrines économiques*, Ch. 6, Des méthodes dans l'Économie politique. (trad.) Paris, 1899. — Rutten, O. P., *Petit Manuel d'études sociales*, Gand, 1911. — Seignobos, *La méthode historique appliquée aux sciences sociales*, 2e éd., Paris, 1922. — Quételet, *Système social*, — *Physique sociale*, — *Statistique sociale*, etc. Paris, 1848 et sq. — M. Halbwachs, *La Théorie de l'homme moyen*, Paris, 1913. — C. Jacquart, *Statistique et science sociale*, Bruxelles, 1907. — H. Julin, *Principes de statistique*, Bruxelles, 1920. — Liesse, *La Statistique*, Paris, 1905. — Halleux, *Sur l'application des procédés statistiques à l'industrie des mines*. Annales des Mines, 1907. — P. du Maroussem, *Les enquêtes*. Paris, 1900. — de Foville, *La méthode monographique et ses variantes*. Bulletin de l'Institut international de Statistique, 1909. — F. Le Play, *La méthode d'observation*, et les ouvrages indiqués dans le texte. — de Ribbe, *Le Play d'après sa correspondance*, Paris, 1884. — V. Brants, *F. Le Play*, Revue Cath. de Louvain, 1882. — E. Vignes, *La Science sociale d'après Le Play*, Paris, 1897. — Cfr. les ouvrages cités dans la bibliographie du chapitre I.

ARTICLE I. — **Méthode déductive et méthode inductive.**

Quelle méthode convient à l'économie sociale : la déductive ou l'inductive ?

La déduction et l'induction ont toutes deux leur rôle à remplir en économie sociale.

A. ***La déduction.*** — *Cette méthode est celle des sciences qui, partant de quelques principes admis comme postulats et de quelques faits aisément constatables, déduisent de ces données leurs conséquences et leurs applications à des hypothèses diverses.*

Or, l'économie peut partir de l'analyse des tendances foncières de l'homme et de ses besoins, des caractères principaux des ressources naturelles, et en déduire des conséquences pour les diverses hypothèses qui peuvent se présenter.

Voyez ce que nous avons dit plus haut de l'intérêt personnel, des besoins humains, des ressources naturelles et des lois qui en découlent. On pourrait continuer dans le même sens et déduire les lois suivantes : dans un régime économique de libre concurrence, où l'on produit en grand et où la production devance la demande, les périodes de haute activité économique seront suivies de crises. Un élargissement du marché, surtout si de grands capitaux sont disponibles, amène une plus grande division du travail. A mesure que les échanges se multiplient, la monnaie apparaît, se perfectionne, se complète par d'autres moyens d'échange et par le crédit. La concurrence tend à rapprocher le prix de vente du prix de revient. La mauvaise monnaie chasse la bonne. Un mode de salaire exactement proportionné à l'effort de l'ouvrier amène une plus grande production, etc.

N. B. — 1. Cette méthode convient surtout aux questions d'ordre général, d'application universelle, dans lesquelles entrent en jeu les mobiles les plus généraux et les plus constants de l'activité humaine. Elle prête, au contraire, à des méprises dans les applications de détail, dans les questions complexes, dans les cas où interviennent des mobiles humains multiples et variables. On perd, en effet, facilement de vue un des éléments en cause ou l'on n'apprécie pas exactement leur importance relative.

2. Cette méthode a surtout été pratiquée par les économistes classiques, dont beaucoup l'ont faussée par exagération. Ils considéraient l'homme au seul point de vue économique, « l'*homo œconomicus* », sans tenir compte des autres sentiments et mobiles qui se mêlent en chacun aux préoccupations économiques, ni sans tenir compte des variétés de milieu et d'époque ; parmi les circonstances, ils ne considéraient non plus que les circonstances économiques. Leurs conclusions pour être exactes auraient dû se formuler avec la plus grande réserve, en ce sens, par exemple, que, dans telle hypothèse, l'intérêt économique bien en-

tendu inclinerait dans tel sens, sans d'ailleurs préciser si son influence prévaudrait.

Il y a une part à faire à la déduction dans l'économique, mais il faut y faire une part aussi à l'induction.

B. ***L'induction*** *observe les faits, les distingue les uns des autres, remarque leurs coïncidences et discerne enfin les relations de cause à effet qui les unissent. Elle procède par expérience, et, si possible, par expérimentation* (1).

L'induction est extrêmement précieuse en économique pour vérifier les conclusions obtenues par déduction et même pour mettre sur la voie des lois. En réalité, la plupart des lois économiques que nous avons signalées ci-dessus ont été découvertes par induction. Son rôle est d'autant mieux marqué que les phénomènes économiques sont plus complexes en eux-mêmes ou dans leurs causes et que le raisonnement abstrait risque donc davantage de s'égarer en les interprétant.

D'autre part, l'induction rencontre en économique des *difficultés* qu'elle ne rencontre pas dans les sciences physiques ou naturelles :

Impossible de recourir à l'expérimentation. Il faut compter avec l'extrême diversité des phénomènes et des éléments qui interviennent. « Qui a vu un hanneton, dit plaisamment Ch. Gide, les a tous vus ; mais qui a vu un ouvrier mineur n'a rien vu. » L'observation doit donc porter, en économique, sur le plus grand nombre de cas qu'il est possible d'atteindre soit aujourd'hui, soit dans le passé, sur des régions et des peuples divers, et suppléer ainsi à ce qu'elle ne peut attendre de l'expérimentation. Les conclusions prises des grands nombres, ne vaudront d'ailleurs que pour les grands nombres, comme nous l'avons dit à propos des lois économiques.

Dans les applications pratiques, c'est-à-dire dans l'organisation du régime économico-social, la méthode déductive prévaudra. Il s'agit là, en effet, d'appliquer à des hypothèses concrètes les principes fournis par la religion, la morale, la science politique et économique proprement dite.

Exemple : Question des syndicats professionnels. Comment prouver leur légitimité, leur utilité, sinon avant tout par déduction des principes puisés dans les sciences que nous venons d'indiquer ?

Néanmoins — et l'exemple choisi le montre — l'observation et l'induction, dans la mesure où elles restent possibles, seront extrêmement opportunes pour signaler les

(1) L'expérimentation a ceci de particulier qu'elle renouvelle à son gré les expériences et en varie les conditions.

inconvénients, les avantages et les dangers d'abus d'une institution, et plus encore pour en mesurer la portée dans des circonstances données, comme pour préciser les détails de son organisation.

Procédés d'observation en usage en économie sociale.

Les procédés d'observation varient suivant les objets des sciences auxquels ils s'appliquent. L'économie sociale en utilise plusieurs dont le principal est la statistique.

ARTICLE 2. — **La Statistique** (1).

Beaucoup d'auteurs ont voulu faire de la statistique une science ; d'aucuns l'ont confondue avec la sociologie ; d'autres avec la *démographie,* c'est-à-dire la description statistique de la population du point de vue physique, moral, juridique, intellectuel, etc. : natalité, mortalité, nuptialité, criminalité, instruction, etc.

La statistique n'est pas une science. En effet elle n'a pas d'*objet propre* mais peut s'appliquer aux matières les plus diverses : météorologie, astronomie, hygiène, économie, etc. De plus, elle n'établit pas les *causes,* encore moins les lois ou les théories relatives aux phénomènes qu'elle observe. Elle recueille seulement des éléments de preuve.

Définition. — La statistique est une *méthode,* — une méthode spéciale *d'observation,* — particulièrement adaptée aux phénomènes qu'il importe d'étudier *en masse.*

Elle consiste essentiellement à dénombrer des faits identiques et à mettre en relief leur fréquence, leurs variations, leurs coïncidences avec d'autres séries de faits.

On appelle aussi statistique l'*exposé du résultat de ces dénombrements* sous forme de tableaux de chiffres, de courbes, de diagrammes, etc.

La méthode statistique trouve tout particulièrement son emploi en économie sociale à cause de la nécessité que nous avons signalée plus haut de faire porter l'observation sur une multitude de cas similaires pris à des milieux et à des époques diverses, de manière à écarter les circonstances accidentelles, à découvrir les coïncidences constantes et à dégager les causes.

Remarques sur les *conditions* des recherches statistiques en matière sociale, leur *degré d'exactitude* et l'*interprétation* de leurs résultats.

1. — Tous les faits ne sont pas susceptibles d'être observés

(1) Cfr. C. Jacquart, *Staitstique et science sociale,* Bruxelles, 1907.

par la statistique, mais ceux-là seulement qui peuvent être comptés.

On ne fait pas la statistique de la moralité d'un pays, ni de l'instruction, ni des opinions politiques, ni des croyances religieuses, mais bien des divorces ou des naissances illégitimes, des habitants sachant signer leur nom ou remplir un bulletin de recensement, des votes recueillis par les partis à telle élection, des baptêmes, communions et enterrements religieux, etc.

2. — *L'observation devant s'étendre à un nombre immense de cas, un seul observateur ne peut y suffire.* Par exemple, il fallut 6.713 recenseurs pour le recensement de la population belge en décembre 1900. L'observateur principal a recours à des aides, à l'intention desquels il définit le fait précis à recenser ; il rédige des instructions pour fixer la manière de procéder et éclaircir les doutes ; il formule les questions auxquelles il devra être répondu. Par exemple : que faut-il entendre par habitants de Louvain, par langues parlées, par lettrés ou illettrés ?

La valeur de la statistique dépendra de la netteté de la définition, de la clarté des instructions, de la précision des questions.

Elle dépendra aussi du degré d'intervention du questionneur et du questionné.

Il importe de distinguer à ce sujet les faits simples et aisément constatables, par exemple : les embarcations franchissant une écluse ; les faits qui s'enregistrent automatiquement : coupons délivrés dans une gare ; les faits dont la déclaration s'impose avec tant de rigueur que personne pour ainsi dire ne s'y soustrait : naissances, décès ; les faits, au contraire, dont la constatation, la déclaration ou l'appréciation laisse place à la bonne volonté ou à la perspicacité des intéressés : professions, langues parlées, production agricole ou industrielle, cas de folie, suicides, etc. ; les faits enfin qui ne sont pas dénombrés individuellement mais dont le nombre est obtenu par multiplication du résultat d'un dénombrement partiel. Exemple : plis expédiés par un bureau postal en un mois ; on compte les plis d'un jour et on multiplie par 30 ; dans la statistique s'introduit alors le calcul.

En général, le degré d'exactitude d'une statistique est en raison inverse de la dépense d'intelligence, d'initiative et de zèle qu'elle exige des personnes qui interviennent dans le relevé.

3. — *Peu de statistiques sont rigoureuses ; on peut rarement se fier à leurs chiffres absolus.*

Il faut donc apprécier l'erreur probable et son importance pour les conclusions envisagées.

Néanmoins des statistiques successives, même imparfaites, permettent des comparaisons utiles, les mêmes sources d'erreurs se maintenant sensiblement. Elles donnent une idée relativement exacte du *mouvement* du phénomène considéré.

4. — *Les résultats ne sont d'ordinaire pas publiés sous la forme dans laquelle ils ont été relevés.*

On groupe les chiffres en tableaux récapitulatifs ; on présente les résultats en courbes ou diagrammes. Plus la récapitulation est large — par exemple : par province, pays, etc. — plus l'interprétation sera délicate.

5. — *Il y a matière à une critique des statistiques, comme à une critique de tout document :*

a) *Critique de provenance :* d'où viennent les chiffres que je lis ? Citation ou document original ? Qui en est l'auteur ? Quelle est la compétence et la sincérité de celui-ci ?

b) *Critique d'interprétation :* quels sont exactement les faits dénombrés ? Que précisaient les instructions données ? Quelles furent les questions posées ? Comment a-t-on procédé aux opérations ? Quel principe a présidé au groupement des résultats ?

6. — *Il faut remarquer que la méthode de la statistique ne peut guère être plus avancée que la science à laquelle elle s'applique* (1).

7. — Quant à l'*interprétation des statistiques* pour en dégager les causes et les lois des phénomènes observés, il y faut d'abord *une connaissance exacte de la méthode suivie* dans l'établissement de la statistique, ensuite une *compétence spéciale dans la science à laquelle se rapportent les faits observés,* enfin « *un sens critique exercé,* un esprit formé, par l'habitude de la méditation et l'étude des faits scientifiquement conduite, à *l'art de penser et de raisonner correctement, logiquement.* Le sens commun ne suffit pas » (2).

Il y faut aussi beaucoup d'*impartialité,* d'*objectivité* et de *modération.*

La statistique administrative en Belgique et en France.

En Belgique, la Commission Centrale de Statistique, créée en 1841, composée de fonctionnaires et d'hommes de science, a pour mission de donner aux travaux statistiques des différents départements ministériels une direction unitaire, de signaler les lacunes, d'éviter les doubles emplois, de proposer les améliorations.

Elle publie un *Bulletin Trimestriel de la Commission Centrale de Statistique* et un *Annuaire statistique de la Belgique.*

---

(1) Jacquart, loc. cit., p. 62.

(2) Jacquart, loc. cit., p. 82.

L'Office du Travail établi le 12 novembre 1894 en annexe au Ministère du Travail est spécialement chargé de la statistique du travail. Il publie la *Revue du travail* (mensuelle) (1).

Le Ministère des Affaires économiques publie un *Bulletin de Documentation* et un *Supplément semestriel sur la situation économique de la Belgique.*

En France, le Ministère du Travail et le Ministère de l'Hygiène, de l'Assistance et de la Prévoyance sociales publient des recueils dont les principaux sont les suivants :

Annuaire Statistique (depuis 1880). — *Bulletin de la Statistique générale de la France et du Service d'observation des prix* (trimestriel). — *Mouvement de la population* (par séries). — *Aperçu des importations principales dans les divers pays.* — *Bulletin du Ministère du Travail* (mensuel).

Article 3. — **L'Enquête.**

L'enquête, à la différence de la statistique, ne se borne pas au dénombrement et au groupement des faits identiques ; elle a un objet plus complexe et implique des appréciations. *Elle étudie, d'un certain point de vue, un milieu, une classe sociale, une profession, une région, une situation.*

Nous avons eu, par exemple, en Belgique, les grandes enquêtes suivantes : enquête du travail, en 1886, dont l'objet était la situation du travail industriel dans le royaume et les mesures qui pourraient l'améliorer ; — l'enquête de 1891 sur les salaires et budgets ouvriers ; — ... de 1895, sur la nature, la fréquence et les causes du travail dominical en Belgique ; — ... de 1896 sur la relation entre le loyer et le salaire de l'ouvrier et sur les logements ouvriers ; — ... de 1902 sur la petite bourgeoisie (association, crédit, employés, concurrence, législation, régime fiscal, financier, judiciaire) ; — ... de 1907, sur les abus auxquels donnait lieu la durée du travail dans les mines et sur l'effet probable de la limitation à huit heures du travail au point de vue de l'hygiène, de la production, de la main-d'œuvre, des salaires, de l'exportation et des répercussions sur les autres industries.

Mentionnons aussi l'enquête toute récente du Bureau International du Travail sur le chômage.

Rapports entre l'enquête et la statistique. — L'enquête s'aide de la statistique pour découvrir les sujets qui demandent une étude plus approfondie, pour établir certaines données des problèmes à résoudre, etc.

D'autre part, elle sert à préparer des statistiques, à en choisir judicieusement les objets et à en préciser les procédés.

---

(1) Cfr Vermeersch, *Manuel social,* I, ch. II, fin.

Méthode de l'enquête. — Les *enquêtes officielles,* qu'elles se fassent par des fonctionnaires ou par des particuliers au nom du pouvoir, jouissent d'un double avantage : elles disposent d'un personnel et de facilités qui leur permettent d'explorer un champ plus vaste ; elles sont armées de l'autorité nécessaire pour faire comparaître des témoins et exiger des dépositions.

Néanmoins, des *enquêtes privées* atteignent souvent des résultats importants, surtout quand elles sont menées par des groupements. Exemple : enquêtes des syndicats ouvriers sur les moyens d'obvier aux inconvénients de la journée de huit heures.

Pour un particulier, l'enquête personnelle est un exercice extrêmement formatif et fécond. Elle révèle la complexité et l'exacte portée des faits et des notions.

L'enquête doit se faire *sur place, oralement.* Foule de choses, et des plus importantes, ne se révèlent que par l'expérience du milieu et par le contact avec les personnes. Un *questionnaire* écrit prépare avantageusement la visite mais ne la remplace pas ; d'ailleurs, la plupart des questionnaires restent sans réponse. Exemple : dans l'enquête sur la petite bourgeoisie de 1902-1904, sur 17.000 questionnaires envoyés, 172 seulement reçurent une réponse écrite.

L'enquête suppose une *étude préalable* du sujet et du milieu, un *plan* réfléchi, un *choix* raisonné des points à examiner, des personnes et des lieux à visiter. Elle exige, au cours des démarches et dans l'examen des renseignements recueillis, beaucoup de *sagacité* et de *critique.*

Article 4. — **La Monographie.**

La monographie se distingue de l'enquête par deux caractères : elle porte sur un *champ plus restreint ;* elle l'étudie plus en *détail.*

Au reste, il est vain de vouloir tracer entre ces deux procédés une frontière rigide.

La monographie s'attache généralement à l'étude détaillée d'un ou plusieurs types, *c'est-à-dire d'individualités ou de petits ensembles représentatifs d'une catégorie.*

Il importe, en conséquence, que les échantillons soient vraiment *représentatifs* du genre et il faut les situer dans leur milieu.

Article 5. — **La monographie de famille ouvrière de Le Play.**

Frédéric Le Play (1806-1882), ingénieur, professeur à l'école des mines de Paris, puis directeur du service des mines, pratiqua dès 1829, alors qu'il était encore élève à l'école des mines, la méthode qui devait illustrer son nom. Au cours de nombreux voyages accomplis à pied à travers l'Europe, il rédigea trois cents monographies de familles ouvrières.

Son *dessein général* était d'établir par l'observation les conditions du bonheur des peuples et l'état actuel de notre société, afin de lui rendre la prospérité, l'ordre et la paix.

Sa méthode consiste essentiellement dans l'observation minutieuse de familles ouvrières types.

Elle est célèbre et mérite, pour son originalité, d'être exposée avec quelque détail.

1. — Pourquoi étudier des familles ?

a) La famille est l'unité sociale essentielle. Les peuples se composent non d'individus isolés mais d'individus déjà organisés en familles.

b) La famille rassemble tous les types de personnes qui composent la société : hommes, femmes, enfants, sujets, personnes de différents âges.

c) Enfin la famille se préoccupe de toutes les activités et de tous les intérêts de ses membres : corporels, intellectuels, moraux, économiques, religieux, etc. Inversement, l'influence des institutions de tout ordre et de la situation générale se fait sentir dans la famille.

2. — Pourquoi l'étude des familles ouvrières ?

a) Parce que le malaise social de notre époque intéresse particulièrement le monde ouvrier.

b) Les familles ouvrières forment l'immense majorité des familles.

c) Elles sont dans une dépendance étroite du milieu ; l'étude des familles ouvrières amène donc à la connaissance exacte de la société tout entière ; les familles riches, au contraire, peuvent s'abstraire dans une large mesure des conditions extérieures ; leurs ressources leur permettent de se faire la vie qu'elles veulent, à peu près en tout ordre de choses.

3. — Détail de la méthode.

Une enquête personnelle sur place visera à dresser avec

la plus grande rigueur le *budget* familial : recettes avec leur origine, dépenses avec leur emploi.

Le Play part de cette idée que toute activité se traduit, en positif ou en négatif, dans un budget familial. « Il n'est guère, écrit-il, dans l'exis- « tence de l'ouvrier un sentiment ou un acte digne de mention qui n'ait « sa trace marquée dans le budget des recettes ou dans celui des dé- « penses » (1). La famille ouvrière disposant d'un budget restreint et étant soumise plus que toute autre aux influences du milieu social, toute particularité de ce milieu aura sa répercussion dans ce budget. Le budget ouvrier est une plaque impressionnable d'une extrême sensibilité.

Pour guider les enquêteurs dans la recherche des familles types et dans la notation des détails suggestifs, Le Play leur signale deux éléments essentiels de la prospérité et de la paix sociales, établis eux-mêmes par une induction facile : les peuples heureux sont ceux où la généralité des familles se procure sans trop de peine *le pain quotidien* et pratique *la loi morale*. Les observateurs s'attacheront donc de préférence aux détails qui révèlent des institutions, croyances, mœurs, favorables ou funestes à ces deux objets. Il leur conseille en outre de s'éclairer dans leurs recherches et dans l'interprétation de leurs résultats par le conseil des *autorités sociales*, c'est-à-dire des personnes qui exercent une influence et jouissent de l'estime et de la considération générales.

4. — *Exposé des résultats.*

Chaque monographie comprend trois parties :

1) *la désignation de la famille ouvrière :*

Profession, rang dans la profession, système de l'engagement de l'ouvrier envers son employeur, son patron ou son propriétaire, quand il y a lieu ;

2) *la monographie* proprement dite, partagée en deux sections :

a) observations préliminaires subdivisées en treize paragraphes sur la nature des lieux, l'organisation du travail dans la localité, les caractères particuliers de la famille décrite, les traits généraux des recettes et des dépenses, l'histoire de la famille au point de vue moral surtout etc.

b) le budget analysé dans le détail ;

3) *un appendice* réservé à des remarques relatives aux grandes institutions sociales du pays et aux conclusions.

N. B. La collection de ces monographies continuée par les disciples de Le Play est publiée sous les titres de *Les Ouvriers Européens* et *Les Ouvriers des Deux-Mondes*.

La méthode a été exposée par Le Play dans son ouvrage *La Méthode d'observation, 1879*.

---

(1) *La Méthode d'observation*, p. 237.

La revue de l'école de Le Play ou *École de la paix sociale* porte le titre de *La Réforme sociale*.

Une scission s'est produite vers 1885 dans ce groupe : une école nouvelle s'est formée sous la direction de M. Demolins, l'*École de la Science sociale*, dont l'organe est la *Revue de la Science sociale*. La tendance de celle-ci est d'abandonner la préoccupation de réforme sociale et de s'en tenir à l'observation scientifique des phénomènes sociaux.

L'Histoire économique.

L'histoire économique peut s'entendre de l'histoire des *institutions* ou de l'histoire des *doctrines* et des *écoles* économiques.

La première ne rentre pas dans notre cadre ; elle est une partie de l'histoire générale.

La seconde est le complément obligé d'un traité d'économique. Toutefois, sa place est mieux marquée au terme qu'au début.

A l'aborder maintenant, nous nous heurterions à de graves difficultés ; il nous faudrait, par exemple, parler du mercantilisme avant d'avoir démêlé les notions subtiles et enchevêtrées de la monnaie, du change et de la balance commerciale. De même qu'on n'étudie pas l'histoire des mathémathiques avant de connaître les quatre règles, on n'aborde pas l'histoire de l'économique avant d'en savoir les éléments.

Au contraire, après avoir parcouru le domaine de cette science et nous être familiarisés avec les matières dont elle traite, nous serons en état de saisir et d'apprécier judicieusement les différents systèmes ; d'autant plus que, au cours même de l'exposé, nous aurons rencontré les principales théories qui distinguent les différentes écoles.

Nous renvoyons donc l'histoire des doctrines économiques et des écoles sociales à la fin de ce cours. Nous l'aborderons alors avec moins de peine et plus de profit.

PREMIÈRE PARTIE

LA PRODUCTION

Notion. — La production, au sens économique du mot, consiste ou bien *a*) à *transformer* des éléments préexistants (exemple : industries agricole, manufacturière, mécanique, chimique), ou bien *b*) à *extraire* et à *transporter* des biens (industries extractive et des transports), ou bien même, dans un sens plus large encore, *c*) à *faciliter l'acquisition* des biens par les *échanges* (commerce), — de façon qu'il résulte de ces transformations, transports ou facilités d'acquisition *une augmentation de valeur* des produits (1).

A parler rigoureusement, aucune industrie ne produit, c'est-à-dire n'ajoute à la somme des êtres existants. Le principe est vrai qui dit : « rien ne se crée et rien ne se perd », dans l'ordre naturel. Le produit net des entreprises vient de la transformation d'objets moins utiles en objets plus utiles ou de l'accroissement d'utilité donné à un objet par le transport ou l'apprêt qui le met plus à portée de ceux qui en ont besoin.

L'erreur fondamentale des physiocrates — économistes français du dix-huitième siècle — était de considérer les énergies naturelles comme capables d'une véritable production et, comme ile ne connaissaient guère d'autre industrie utilisant les énergies naturelles, de conclure que seule l'agriculture donne un produit net.

Division. — Nous diviserons l'étude de la production en trois sections :

dans la première, nous étudierons les *facteurs ou causes de la production considérés isolément,* dans l'intention de préciser la nature de chacun d'eux, l'importance et le mode de son intervention, les circonstances dont il dépend, les lois qui le régissent ;

dans la seconde, nous considérerons *l'organisation de la production* par la réunion de ces trois facteurs dans l'entreprise ;

dans la troisième, nous examinerons *le cadre social* dans lequel s'accomplit la production et dont elle subit l'influence directe : principes généraux qui donnent au régime économique sa vitalité et son caractère, et rôle des pouvoirs et autorités publiques.

---

(1) Sur la productivité des diverses industries et même des qualités et des services immatériels, cfr. Gide, I, p. 152 sq.

PREMIÈRE SECTION

LES FACTEURS DE LA PRODUCTION

CHAPITRE I

La Nature

BIBLIOGRAPHIE. — Parmi les traités généraux, surtout : Stuart Mill, Liv. I. — Schmoller, 1r vol., — Marshall, 1r vol. — Leroy-Beaulieu, 1r vol. — J. Brunhes, *La Géographie humaine,* Paris, 1910. — J. Halkin, *L'enseignement de la Géographie.* — Witz, *La crise du Combustible,* Paris, 1920. — Le Page, *L'impérialisme du Pétrole,* Paris, 1920. — Bourdeau, *Les Forces de l'Industrie,* 1884. — E. Levasseur, *Comparaison du travail à la main et du travail à la machine,* 1900. — Fr. Passy, *Les machines et leur influence,* 4e édit., 1886. — L. Reybaud, *Étude sur le régime des manufactures,* Paris, 1859-1874, 4 vol. — Ch. Laboulaye, *Économie du machinisme et des manufactures,* Paris, 1880. — Bastiat, *Les harmonies économiques,* Paris, 1850. — Royaume de Belgique, Ministère de l'industrie..., *Le Travail industriel aux États-Unis. Rapports de la mission d'enquête,* 2 vol., Bruxelles, 1920. — J. Brunhes, *Géographie humaine de la France,* Paris, 1921.

ARTICLE I. — **La Nature, agent de la production.**

La nature est un *véritable agent* de la production. Elle n'est pas inerte. Elle ne fournit pas seulement la matière première à la production ; elle lui apporte des *énergies* extrêmement variées et puissantes.

Ce qui est vrai, c'est qu'elle est aveugle et doit être *disciplinée, dirigée* et *organisée* par l'homme (1).

La productivité de la nature apparaîtra à l'évidence dans l'examen que nous allons faire des ressources naturelles ; elle se dégage déjà de la constatation générale que la nature fournit : *a)* certains produits finis sans aucune intervention du travail, *b)* la quasi totalité des énergies physiques, chimiques et biologiques intervenant dans la production, et *c)* les matières premières proprement dites.

On voit dès lors combien il est erroné d'attribuer l'intégrité de l'effet produit au travail humain.

---

(1) Cfr. Leroy-Beaulieu, I, p.128, et, dans le sens opposé, Gide, I, p.94.

Article 2. — **Les Ressources naturelles.**

La nature nous offre des ressources

1. — ***extrêmement abondantes et variées :***

a) *matières* contenues dans l'atmosphère, le sol, le sous-sol, les océans ;

b) *énergies :* lumière et chaleur solaires, chaleur terrestre, chaleur des combustibles, électricité, magnétisme, vapeur, gaz, air et eaux en mouvement, force musculaire des animaux, attraction, énergies chimiques ;

c) *espace* pour l'habitation et l'exploitation ; *voies* de transports (fleuves, mers, vallées, air).

On découvre continuellement de nouvelles matières utilisables, de nouvelles énergies et de nouvelles utilisations et combinaisons des anciennes. Chaque élément nouveau ou mieux connu donne lieu à des applications multiples.

Un champ illimité s'ouvre à l'ingéniosité et au travail humain ; son utilisation est assurée, — pourvu que de son côté l'énergie humaine ne faiblisse pas, — depuis que sont connus les principes et les méthodes des sciences naturelles. On pourrait citer, à titre d'exemple de ces découvertes et de ces mises en valeur successives, les combustibles : bois, huiles végétales, charbon, huiles minérales, gaz, alcool, mazout, et un succédané qui dispense des précédents pour une foule d'usages : la houille blanche.

La grande majorité des ressources même connues n'est pas exploitée. Exemple, pour la terre arable : Russie, Canada, Amérique du Sud, Afrique, Sibérie ; pour les énergies naturelles : marées, chaleur solaire, eaux courantes, foule d'énergies chimiques.

Même les pays relativement les mieux exploités sont susceptibles de nouveaux progrès ; exemple : agriculture dans nos pays ; gisements houillers non exploités (1).

---

(1) D'époque en époque, des inquiétudes se sont fait jour sur la possibilité de pourvoir à la subsistance de l'humanité. Malthus (1766-1834) concluait déjà à la nécessité de limiter le nombre des habitants de notre planète. Les mêmes vues pessimistes se retrouvent dans l'ensemble de l'école classique anglaise, chez Adam Smith (1723-1790), chez Ricardo (1772-1823), chez John Stuart Mill (1806-1873). Les socialistes en ont pris argument pour accentuer le mécontentement et pour prétendre qu'il faut réformer le régime économique actuel moins dans le sens d'une production accrue que dans celui d'une répartition égalitaire de ce qui existe. Nous examinerons cette question dans la quatrième partie.

2. — ***Ressources inégalement réparties suivant les régions.***

Comparez les *ressources agricoles* du Royaume-Uni, de la Belgique, de la France, de l'Italie, des différentes provinces de chacun de ces pays ; — les *ressources minières* des mêmes pays ; — les ressources ou *conditions climatériques* plus ou moins favorables à la mise en œuvre des richesses naturelles et influençant même les caractères qu'elles tonifient ou affadissent ; — les ressources en *voies de communication :* pays montagneux, plaines, voies fluviales, rivages maritimes plus ou moins favorables, situation insulaire ; — les ressources en *forces motrices :* charbon, pétrole, glaciers, cours d'eau rapides, etc.

Certaines régions sont particulièrement *dépourvues :* (Groenland) : d'autres particulièrement *privilégiées* (Belgique, Angleterre (1), Japon) et, dans ces pays, certaines régions comme le Hainaut ou le Lancashire.

Dans les pays tropicaux, c'est la *surabondance* des ressources qui est funeste : ardeur du soleil, fertilité excessive du sol qui donne une végétation exubérante, troubles atmosphériques violents, moindre stimulant des besoins, nécessité de travaux difficiles et dispendieux au début. Autant de circonstances qui vouent ces contrées à la colonisation des peuples habitant les zones tempérées.

En général donc, *la nature n'offre pas ses dons gratuitement* et *elle ne les répartit pas également* entre les hommes.

Corollaires. — a) *La comparaison des différents pays* suivant leur population rapportée à leur seule superficie est par elle-même de peu d'intérêt ; de même, la comparaison des ressources sans tenir compte de la situation ; de même, la comparaison des ressources sans examiner la spécialité ou l'universalité de celles-ci, certains pays se suffisant à eux-mêmes (France), d'autres étant voués aux échanges (Angleterre), d'autres aux industries de transformation (Belgique).

b) *Nombre d'inégalités économico-sociales s'expliquent* par les caractères des ressources naturelles, par exemple : la rente, — la variété du taux des salaires et de la durée du travail d'après les régions, — la densité de la population capable de subsister sur une superficie donnée, — la nécessité de travaux publics plus ou moins dispendieux et leur inégale productivité dans les différents pays, — la colonisation.

3. — ***Ressources inégalement utilisables suivant les époques et suivant d'autres circonstances.***

A quoi servait le charbon avant l'invention de la vapeur, les glaciers avant l'électricité ; le pétrole, avant les moteurs à essence ; les terres légères, avant la découverte de la pomme de terre ? Combien l'invention des serres chaudes et les perfectionnements apportés à leur chaufferie dimi-

(1) Cfr Marshall, Traité, *passim*.

nuent l'avantage des pays chauds par rapport aux pays tempérés !

La valeur du charbon augmente par le voisinage d'un minerai, et réciproquement. La valeur du sol augmente avec la formation d'une agglomération ; celle de l'eau, avec la coutume des eaux de table, etc.

Corollaires. — *a*) *Spécialisation* des industries suivant les régions et les époques ; — pays naturellement destinés au commerce et à l'industrie ;

b) *rôle des échanges ;* — nécessité des *migrations intérieures* et de la *colonisation* pour donner aux divers pays la population capable de les mettre en valeur ;

c) *la nature est diversité, variabilité, inégalité ;*

d) elle nous invite, non pas à niveler la société humaine, mais à l'*organiser,* c'est-à-dire à *combiner hiérarchiquement* des éléments *divers* et *inégaux.*

Article 3. — **La Loi des rendements non proportionnels.**

La productivité des ressources naturelles exploitées par le travail est l'objet d'une loi intéressante qu'on pourrait formuler en ces termes :

Pour un état de la technique donné, l'accroissement du rendement n'est généralement pas proportionnel à l'accroissement des frais en capital et en travail. Il commence par être considérable pour diminuer ensuite et tendre vers zéro ; d'où le nom de loi des rendements décroissants *qu'on lui donne souvent.*

Cette loi est sensible surtout en agriculture, mais elle est générale (manufactures, transports, etc.) et s'applique même aux différents éléments d'une même entreprise : travail, surveillance, direction.

Exemple : une terre, à la culture de laquelle on emploie des capitaux et du travail dans des proportions représentées par 2, 4, 8, 16, 32..., donnera des rendements représentés par 2, 6, 10, 13, 15, 14... ; on ferait des constatations analogues pour une entreprise industrielle ou commerciale à laquelle on consacrerait 1, 2, 4, 8, 16... de capital, ou bien 1, 2, 4... directeurs, ou bien 1, 2, 4,... centaines d'ouvriers, etc.

Les conséquences qu'on a tirées de cette loi au point de vue de l'impossibilité de pourvoir à la longue à l'entretien de l'humanité négligeaient :

a) la restriction que nous avons énoncée en tête de la loi : *pour un même état de la technique* (par exemple : culture sans labour, sans épierrement, sans irrigation, sans assolement, sans engrais, sans serres, sans chauffage) ;

b) la possibilité de *substituer* un produit de plus grand rendement à un autre.

Les applications de cette loi varient aussi suivant que l'on considère le rendement en quantité ou le rendement en valeur (1).

La conséquence pratique est qu'il importe d'examiner pour chaque cas d'application l'utilité d'augmenter le travail et le capital engagés dans une entreprise.

Observons aussi que le rendement des terres et des ressources naturelles en général est fonction de la technique et subit, à la suite des variations de celle-ci, toute sorte de fluctuations.

Article 4. — **Les Machines.**

1. — ***Notion.*** — Instrument, outil, appareil, machine, tous ces termes désignent des objets employés par l'homme comme moyens de produire un travail. L'usage capricieux ne permet pas d'établir entre eux une distinction adéquate. Dans l'ensemble des acceptions, *instrument* est le terme générique ; on dit *outil* d'un instrument mû et appliqué par la main de l'homme ; *appareil* d'un assemblage d'instruments, souvent compliqués et délicats, disposés pour l'exécution d'un travail ; *machine,* d'une mécanique compliquée (machine à écrire, à imprimer, bicyclette), ou d'une mécanique simple mais qui a une part prépondérante dans l'effet (machine à couper du pain), ou surtout des instruments qui dégagent, captent ou transforment les énergies naturelles (dynamo, machine à vapeur).

2. — ***Productivité.*** — Les instruments de tout genre donnent au travail *précision, rapidité* et *facilité* (rabot à moulure, faux, scie). Chacun d'eux *influe positivement sur la production* par une action qui lui est propre et dont il imprime la marque dans le produit (poinçon, ciseau, emporte-pièce appliqués avec la même force donnent des effets différents). L'instrument est vraiment *cause* du produit (cause instrumentale) (2).

L'importance exceptionnelle des machines vient précisément de ce qu'elles utilisent les *énergies naturelles* dans une mesure incomparablement plus grande que les autres instruments. C'est à tel point que certains auteurs (3) réservent

(1) Cfr. Landry, *Manuel d'économique,* p. 194 ; sq.

(2) Cfr. de Régnon, *Métaphysique des causes, La Cause instrumentale.* — V. Fallon, *La productivité du capital,* Rev. Cath. des Idées et des Faits, 8 et 15 déc. 1922.

(3) Brants, liv. 2, ch. 5. — Leroy-Beaulieu, 2e part., liv. 2, ch. 6.

le nom de machine proprement dite aux machines mues par les forces naturelles. L'usage ne justifie pas cette terminologie ; une machine à imprimer, par exemple, s'appelle encore machine même quand elle est mue à bras d'homme. Néanmoins ce caractère de beaucoup de machines ne peut être trop souligné.

C'est parce qu'elles sont *le grand moyen d'utilisation des forces naturelles* que nous parlons des machines dans cette partie. Ce que nous en dirons pourrait s'étendre aux dispositifs employés dans les industries chimiques et qui ont précisément pour objet de faire réagir les unes sur les autres les énergies chimiques des corps (exemple : la photographie et l'agriculture, — qui est la première des industries chimiques).

3. — ***Historique et état actuel du machinisme.*** — Dans le passé lointain, on relève d'abord l'emploi de la force musculaire *des animaux :* cheval, chameau, éléphant, bœuf, renne, chien ..., qui restent en usage encore à notre époque (en Belgique, en 1895, 1.141.000 chevaux). Puis en emploie successivement *le vent* pour la navigation et plus tard pour actionner les moulins (en Europe, vers le 12e siècle) ; *les eaux courantes* pour les moulins (en Europe, vers le 2e siècle) ; *la vapeur d'eau sous pression* (premier patente de James Watt en 1769), découverte destinée à révolutionner le monde économique ; *l'électricité ; les chutes d'eau* (glaciers) ; la force expansive des *gaz et essences ; les énergies chimiques.*

Remarque. — Un fait fortuit, l'utilisation de la vapeur d'eau précédant celle de l'électricité, eut des conséquences économiques et sociales immenses. L'électricité est transportable, la vapeur ne l'est pas. L'électricité peut être produite au moyen des chutes d'eau ; la vapeur exige une combustion et le seul combustible utilisable, dans le premier siècle de la découverte, était le charbon. De là, les conséquences suivantes : nécessité du travail à l'usine, l'énergie ne pouvant être distribuée à domicile ; nécessité d'établir les usines à proximité des charbonnages ; agglomération de la population dans les régions charbonnières ; prépondérance économique des pays charbonniers ; leur transformation sociale.

Les forces naturelles captées par les machines à vapeur se chiffrent actuellement par millions de chevaux-vapeurs. En Belgique, elles étaient, en 1845, de 47.836 HP. ; en 1860, de 161.809 ; en 1912, de 2.877.242.

Le HP, *cheval-vapeur,* vaut 75 kilogrammètres, force estimée équivalente à celle de 3 chevaux, la force d'un cheval étant elle-même estimée à celle de 7 hommes. Ces équivalences sont d'ailleurs prises *grosso modo.* Il faut noter

aussi que les machines exécutent des travaux inabordables aux hommes, si nombreux soient-ils, et qu'elles peuvent travailler jour et nuit.

4. — ***Espérances fondées sur les machines.*** — S'il est vrai que 2.877.242 HP, — force des machines à vapeur en Belgique en 1912, — équivalent à la force de 60 millions d'hommes, on en pourrait conclure que chaque belge dispose en moyenne pour son service de la force de 8 hommes. Frappés par des calculs de ce genre, certains se sont laissés aller au rêve d'une humanité qui, sans labeur, jouirait de l'abondance de toutes choses.

En réalité, nous restons condamnés au travail. Comment cela se fait-il ?

D'abord, *1°)* pour avoir *l'accroissement net des forces employées,* il faut défalquer du total des HP ci-dessus *a)* le nombre des HP employés à la production, à l'installation, à l'entretien, aux réparations et à la conduite des machines elles-mêmes et de leurs accessoires (bâtiments, huiles, combustible, etc.). Le relevé comprendrait un nombre d'hommes et de machines considérable ; *b)* le nombre des HP disponibles mais non employés, les machines recensées ne travaillant pas constamment ni toujours à pleine force ;

2°) les biens les plus nécessaires sont ceux qui assurent à l'homme la *nourriture,* le *vêtement* et l'*habitation*. Or, si les machines produisent en masse les tissus et les chaussures, elles peuvent beaucoup moins pour multiplier les subsistances (céréales et bétail) et les habitations.

Il faut autant de temps qu'autrefois pour produire un grain de froment ou un bœuf ; on y emploie encore — de fait et à considérer l'ensemble des pays de culture — à peu près autant de terrain et pas beaucoup moins de main-d'œuvre. Toutefois les machines ont eu, même en matière de subsistances, une utilité considérable : elle sont permis de tirer parti de terres très éloignées en amenant dans les régions surpeuplées les produits récoltés aux extrémités du monde ; nous avons pu mesurer l'importance de ces ressources lointaines quand, pendant la guerre, la pénurie des transports nous en a privés. En ce qui concerne l'habitation, la main-d'œuvre et le terrain entrent pour les deux tiers au moins dans le prix des constructions. Or, le terrain est d'autant plus rare et plus coûteux que la population se multiplie et, par suite précisément du machinisme, s'agglomère.

3°) Ce qui d'ailleurs explique l'absorption d'une production grandement accrue et maintient la nécessité du travail, c'est l'*accroissement de la population* et l'*accroissement des besoins* de chacun parallèle aux progrès techniques. La

population a augmenté au cours du XIXe siècle beaucoup plus rapidement que dans les siècles précédents et nos contemporains ont des exigences incomparablement plus grandes que nos ancêtres.

Il est bon de constater que **l'immense effort accompli n'est pas perdu** et que les biens dont nous disposons, à tous les degrés de l'échelle sociale, sont vingt fois supérieurs à ceux dont disposaient nos devanciers... On s'en convaincra en comparant les époques antérieures et la nôtre, au point de vue des consommations qui nous sont devenues usuelles : tissus (vêtements, tentures, literie) ; coiffures ; chaussures ; viande, beurre, fruits exotiques ; bière, vins, liqueurs ; habitation, (eau, lumière, chauffage) ; ameublement ; transports (chemins de fer, trams, métros, vélos, motos, autos, marine, etc.) ; papier, journaux, livres et imprimés de tout genre ; tabac ; agréments de toute sorte ; montres ; parapluies, gants, fourrures ; moyens de communication : P. T. T. ; arts ; vie beaucoup mieux administrée : état civil, police, tribunaux, prisons, hôpitaux, services d'hygiène, armées, etc.

Si l'on veut se faire une idée du travail accompli dans ces différentes productions, qu'on se représente combien il aurait fallu de fileuses au rouet, de tisserands au métier à main, d'esclaves tournant la meule, de porteurs, de galériens, de copistes, etc. pour les réaliser autrefois.

L'efficacité des machines est donc limitée ; mais dans son domaine elle est véritablement prodigieuse. Ex. : travail des métaux ; tissus (en 1905, l'Angleterre produisait 11.550 millions de mètres de cotonnades) ; papiers et imprimés (en trois heures on parvient à transformer un arbre en journaux ; une bible, qui avant l'invention de l'imprimerie coûtait un millier de francs, vaut maintenant quelques francs, et un numéro du *Times,* équivalant à un fort volume in-8°, revient à quelques sous) ; transports (une tonne de marchandises est transportée par chemin de fer au prix de quelques centimes le kilomètre).

Remarque. — Le prix des subsistances et des logements diminuerait sensiblement si *l'émigration* se développait. Mais les hommes ne se résolvent généralement à quitter leur pays que poussés par une extrême nécessité, retenus qu'ils sont par leurs habitudes et leurs affections. On voit par cet exemple combien il est vain de prétendre expliquer les phénomènes économiques par la considération des seules tendances économiques de l'homme.

5. — ***Procès du machinisme.*** — Le machinisme est un des caractères dominants de l'hypothèse économique actuelle. Ses admirateurs l'exaltent ; ses détracteurs le maudissent. Nous exposerons le pour et le contre, afin de dégager la vérité.

Premier grief : Les machines enlèvent à l'ouvrier son gagne-pain.

On a répondu : les machines en multipliant les produits abaissent les prix ; c'est la richesse pour tous. Le bon marché des produits amène une demande plus considérable, celle-ci entraîne une augmentation de la production et l'ouvrier retrouve son travail.

Ainsi, dans l'industrie du coton, en Angleterre, de 1856 à 1905, la production a triplé, les salaires ont presque doublé et le nombre d'ouvriers loin de diminuer a augmenté de 37 %. Même phénomène dans les chemins de fer belges (État) qui employaient, en 1850, 5.528 personnes et, en 1912, 71.907 (1). Les industries du papier et du livre, en Belgique, employaient en 1846, 5.376 ouvriers et, en 1896, 19.223. Or, le machinisme s'est développé dans ces industries plus que dans la plupart des autres.

Bastiat dans ses *Harmonies économiques* donnait la même explication sous une forme plus abstraite : s'il y a économie de main-d'œuvre dans une industrie, disait-il, il y aura accroissement de main-d'œuvre ailleurs. Car toute économie de main-d'œuvre est un gain pour quelqu'un, producteur ou consommateur. Que fera ce quelqu'un de l'argent économisé? Une dépense ou un placement. S'il dépense, il accélère la production d'autant ; s'il place, le capital qu'il fournit servira à l'installation de nouvelles industries. Donc l'opération revient toujours à dégager d'une part une certaine quantité de travail et, d'autre part, une certaine quantité de capital ; ces deux éléments ayant une grande affinité l'un pour l'autre finiront par se rencontrer (2).

Cette réponse est exacte dans l'ensemble ; mais des réserves importantes s'imposent : A. — Cette théorie ne se vérifie *pas dans toutes les industries,* notamment *a)* dans les industries dont le produit ne répond qu'à un besoin limité : sel, lunettes, blé, pain, cercueils, patins, etc. Ainsi, l'industrie des chaussures aux États-Unis employait, en 1845, 46.000 ouvriers cordonniers, soit 2,4 % de la population ; en 1900, elle en employait 162.000, soit 2,1 % seulement de la population et elle travaillait beaucoup plus pour l'exportation, ce qui suppose une diminution du nombre des ouvriers à l'étranger ; *b)* dans les industries solidaires d'autres à production limitée : on ne fabrique de bouteilles et de tonneaux à vin que pour ce qu'il y a de vin.

B. — Même si, dans l'ensemble, la hausse de la demande

---

(1) En 1921, l'introduction de la journée de huit heures a fait passer ce chiffre à 96.134.

(2) Cfr. *Bulletin du Comité Central du Travail industriel,* octobre 1910, p. 649-652.

est proportionnelle à la baisse des prix, l'*équilibre ne se rétablit que lentement,* sous l'effet de la concurrence et des habitudes qui se forment. Dès lors, au début de l'introduction des machines ou de leur perfectionnement dans une industrie, il y a diminution, au moins momentanée, des bras occupés.

C. — *Ce n'est pas toujours l'ouvrier épargné qui est réemployé.* Où, quand, dans quelle industrie se produira l'emploi du capital épargné? Peut-être deux, cinq, dix ans plus tard, à creuser le canal sous la Manche ou à construire un chemin de fer au Katanga. L'ouvrier devra attendre, émigrer, changer de métier. *Un chômage momentané et local est inévitable.*

De là, cette population flottante, même en temps normal, d'ouvriers sans travail, qui représente 5 à 10 % de la population occupée.

D. — Il y a plus encore. Le machinisme a entraîné jusqu'ici un déséquilibre entre la production et la consommation, qui se traduit par des *crises périodiques.*

L'emploi des machines exigeant un capital important, l'industriel est porté à ne jamais laisser ce capital inactif, à produire constamment et le plus possible. Chacun agissant de même, un moment vient où la mesure est dépassée ; le marché est saturé, il faut bien alors s'arrêter jusqu'à ce que le trop plein soit absorbé. C'est la crise qui se produit à peu près tous les dix ans. C'est pour l'ouvrier le chômage forcé.

Ce mal est indéniable. Il n'est pas comparable aux avantages des machines. Il n'est d'ailleurs pas sans remède. On peut y parer par une connaissance plus exacte du marché, — par des ententes pour régler la production, — par des mesures transitoires en faveur du personnel lors de l'introduction d'un perfectionnement de l'outillage, — par l'organisation des fonds de chômage.

Deuxième grief : Le machinisme a rendu le travail plus pénible.

a) il a développé des industries à travail très dur ; par exemple, les industries extractives, la métallurgie, etc.

b) si la surveillance des machines et des métiers mécaniques ne demande pas toujours un grand effort musculaire, il exige un effort d'attention énervant ou du moins un travail sans répit et fastidieux ;

c) les conditions extérieures du travail sont souvent très pénibles : travail à l'usine, en commun, dans des locaux exigus, dans une atmosphère délétère, au milieu d'un vacarme infernal ;

d) au cours du 19e siècle, le machinisme a occasionné un allongement de la journée de travail.

Ce grief est réel *en fait*. Le 19e siècle a vu, en cette matière, des abus criants. La cupidité et la concurrence effrénée qui y régnèrent sans entraves aboutirent souvent à des conditions de travail et de salaires hautement condamnables.

Mais ces abus sont *accidentels ;* ils ne sont pas la conséquence fatale du machinisme. Au contraire, le machinisme, de soi, est de nature à alléger le travail.

Paul Leroy-Beaulieu résume exactement les avantages des machines quand il écrit : « elles épargnent à l'homme la fatigue ou les dégoûts d'une foule de travaux exténuants ou avilissants ; — excellant à la fois dans l'infiniment grand et l'infiniment petit, elles accomplissent certains travaux que jamais, sans leur concours, les hommes n'auraient pu faire ; — à des tâches qui jadis exigeaient une force extraordinaire, elles permettent d'employer des hommes de force moyenne et même des femmes et des enfants ; elles font l'ouvrage beaucoup plus rapidement sans se lasser ; — elles reproduisent à l'infini et exactement une certaine production sur un même modèle » (1).

Le remède aux maux signalés ci-dessus est donc pour une bonne part dans le développement du machinisme lui-même (haveuses, perforatrices, machine à souffler le verre, etc.), dans son meilleur emploi au point de vue du personnel, dans une limitation convenable de la durée du travail en raison de son intensité ou de son caractère pénible ou malsain, dans l'hygiène des locaux et chantiers, dans une juste rétribution, etc. L'opinion, l'intervention de Léon XIII, le syndicalisme et la législation ont remédié déjà à une grande partie du mal. Il faut continuer dans ce sens, dans la mesure des possibilités (2).

Troisième grief : Le travail à la main était mieux fait, plus personnel, plus artistique.

De fait, ce fut le cas, moins toutefois à cause de la machine elle-même qu'à cause de l'abus qu'on en a fait. Les producteurs, pour écouler la masse de leurs produits, leur donnaient un brillant factice qui plaisait à la foule et contribuaient ainsi à corrompre le goût du public. De même, l'appât du bon marché poussait à produire, suivant la formule allemande, « viel, billig und schlecht ».

---

(1) 2e part., liv. 2, ch. 6,

(2) Dans certains pays — États-Unis en particulier — se multiplient dans les usines les réfectoires confortables, les vestiaires, les fontaines, les lavabos, les salles de repos, de jeux, d'études, les plaines de jeux, etc. Cfr. *Le Travail industriel aux États-Unis*. Ministère de l'Industrie et du Travail de Belgique. 2 vol, Bruxelles, 1920.

Encore une fois *le machinisme n'entraîne pas nécessairement ces abus*. Il offre même à qui veut les prendre les remèdes aux maux qu'on lui reproche. On peut, en perfectionnant les machines, faire d'aussi bon travail à la machine qu'à la main et même de meilleur ; du point de vue artistique, on peut choisir de beaux modèles ; sans doute on ne peut faire la même part à l'originalité ni à la fantaisie, mais ici encore la machine peut, en restant dans son rôle, aider l'artiste : que le bloc de marbre ait été extrait et même dégrossi par des procédés mécaniques, en quoi cela peut-il empêcher l'artiste d'y imprimer la marque de son génie ? Il faut faire leur part à la machine et à la main de l'ouvrier ou de l'artiste. Bien plus, en perfectionnant les procédés on est parvenu à mettre, par d'excellentes reproductions, l'art à la portée de tous.

Quatrième grief : Le machinisme a aggloméré les industries dans les mêmes régions, les ouvriers dans les usines, la population dans les centres, au grand dam de l'hygiène, de l'indépendance personnelle et de la moralité.

Ce mal est le plus réel et le plus difficile à guérir de ceux qu'a produits le machinisme. Le principal palliatif est de faciliter les déplacements de la population en multipliant les transports rapides et à bon marché (1). On peut faire quelque chose d'appréciable aussi par la création de maisons et de cités ouvrières bien situées et bien conçues (2), et par les jardins ouvriers.

L'emploi de l'électricité, en multipliant les centres et en facilitant la distribution de l'énergie à grande distance, contribuera sans doute à dégager les agglomérations industrielles.

Cinquième grief : Le machinisme a dispersé les familles.

Le travail se fait à l'usine ; souvent père, mère, enfants travaillent en dehors de chez eux et séparés les uns des autres. Ils ne se retrouvent que du soir au matin.

Ceci est vrai aussi. Il faut restreindre le plus possible le travail des femmes et des enfants dans les usines et ménager aux ouvriers les loisirs nécessaires pour n'être pas des étrangers chez eux.

---

(1) Cfr. Mahaim, *Les abonnements ouvriers et leurs effets sociaux*. Bruxelles, 1910. — Defourny. Rev. Cath. Soc. et Jur., juin 1922, p. 108 sq.

(2) Les projets, déjà partiellement réalisés, des charbonnages de la Campine sont pleins de promesses à cet égard.

En ceci, on n'aboutira que si l'on joint aux mesures extérieures l'action éducatrice et moralisatrice de la religion.

CHAPITRE II

Le Travail.

BIBLIOGRAPHIE. — Ad. Smith, *Richesse des nations,* L. I. — Bücher, *Études d'hist. et d'écon. pol.* (trad.) Bruxelles, 1901. — Pirenne, *Les anciennes démocraties des Pays-Bas,* Paris, 1917. — L. Reybaud, *Études sur le régime des manufactures,* 4 vol., Paris, 1859-1874. — Poissard, *La production, le travail et le problème social du début du XXe siècle,* Paris. — Durkheim, *De la division du travail social,* Paris, 1893. — Travaux de la Commission d'enquête sur la durée du travail dans les mines de houille, 9 vol., Bruxelles, 1898-1909. — G. Fromont, *Une expérience industrielle de la réduction de la journée de travail,* Bruxelles, 1906 — *Enquête sur la journée de huit heures,* dans « La Journée Industrielle », février à avril 1919, Paris. — Mahaim, *Les abonnements ouvriers sur les chemins de fer belges et leurs effets sociaux,* Bruxelles, 1910.

Fr. W. Taylor, *Principes d'organisation scientifique des usines,* (trad.) Paris. — Idem, *La direction des ateliers,* (trad.) Paris. — *Publications posthumes de Taylor,* (trad.) Paris. — H. Le Chatelier, *Organisation scientifique,* principes et applications du système Taylor, Paris. — F.-B. Gilbreth, *Étude des mouvements,* (trad.) Paris. — J. Hartness, *Le facteur humain dans l'organisation du travail,* (trad.) Paris. — Ministère de l'industrie de Belgique, *Le travail industriel aux États-Unis,* 2 vol., 1920. — P. Négrier, *Organisation technique et commerciale des usines,* Paris. — J. Amar, *Organisation physiologique du travail,* Paris. — Idem, *Le moteur humain et les bases scientifiques du travail professionnel,* Paris. — P. Pezeu, *Les hommes qu'il nous faut pour l'organisation du travail,* Paris. — H. Fayol, *Administration industrielle et générale,* 2e édition, Paris, 1920. — *L'éveil de l'esprit public,* études publiées sous la direction de H. Fayol. — Wilbois et Vanuxem, *Essai sur la conduite des affaires et la direction des hommes,* Paris. — G. Coquelle, *Le chef,* Paris. — Henry, *Le socialisme et l'art de commander dans l'industrie,* Liége, 1914.

La désertion des campagnes, Congrès de la Soc. d'Écon. Soc. en 1909, 2 vol., Paris. — Vliebergh et Ulens, *L'exode rural en Belgique,* dans la Réforme Sociale, juin 1910. — E. Vandervelde, *L'exode rural et le retour aux champs,* Paris, 1903.

Sur l'enseignement professionnel et l'apprentissage, cfr. : Stevens, *L'enseignement industriel et professionnel en Belgique,* Gand, 1910. — Vermeersch, *Manuel social,* I, p. 434 sq., qui donne une bibliographie. —

E. Savoy, *L'apprentissage en Suisse,* Louvain, 1910. — L. Martin Saint-Léon, *La crise de l'apprentissage,* Paris, 1908.

Sur la législation protectrice du travail, voir les répertoires et ouvrages mentionnés dans la bibliographie générale.

Le travail est, dans l'ordre historique, le deuxième facteur de la production. Il est le premier en dignité et en importance.

Il s'impose à tous les êtres. Il s'impose spécialement à l'homme par l'effet d'une loi économique (1) et en vertu de la loi morale.

ARTICLE 1. — **Définition et classification.**

1. — ***Définition.*** — *Le travail humain est l'activité consciente et ordonnée vers un résultat à produire.*

Dans le travail économique, le résultat est une production de biens.

La peine qui se rencontre dans la plupart des travaux naît de *l'effort* qu'ils exigent et surtout de leur *continuité* et de la *nécessité* qui nous les impose.

Dans le jeu, l'activité, parfois intense, est librement choisie et n'a d'autre but que le plaisir qui s'en dégage.

Dans l'exercice, le but est l'habileté, la souplesse ou la force que l'activité développe.

Le caractère pénible du travail est, avec l'étendue des besoins de l'homme, un puissant *stimulant d'invention et de progrès.*

2. — ***Classification.*** — A. ***Suivant la nature du travail,*** on peut distinguer :

le travail intellectuel, où n'intervient que le minimum de travail matériel nécessaire pour fixer la pensée et noter les résultats. Exemple : invention, combinaison de plan, direction ;

le travail corporel, où n'intervient qu'un minimum de travail intellectuel. — N. B. Celui-ci n'est jamais totalement absent d'un travail humain ;

le travail mixte, suivant des combinaisons diverses. Ce dernier genre de travail devient plus fréquent à mesure que la technique se complique en se perfectionnant.

B. ***Suivant leur objet,*** on peut classifier les travaux et industries en industrie *extractive* (y compris la ceuillette, la pêche, la chasse, l'abattage du bois) ; — *agricole et fores-*

---

(1) Cfr. ci-dessus, Introduction, Ch. II, Art. 2.

tière ; — commerciale ; — des transports ; — auxquelles on peut ajouter, quoiqu'ils ne relèvent pas directement de l'économique, les *services immatériels* (professions libérales et fonctions publiques) et les *services personnels* (domestiques).

Article 2. — **Productivité des différents travaux et industries.**

Tout travail est productif qui accroît la somme des biens ou leur utilité. Les travaux classifiés ci-dessus sont tous productifs, quoique inégalement.

Ceci est vrai même des industries du transport et du commerce. Elles ne modifient pas les objets eux-mêmes, mais les *transports* amènent les biens là où besoin en est et ainsi ajoutent à leur valeur ; ils amènent les travailleurs là où leur travail est plus utile ; ils permettent à chaque région de se spécialiser selon ses aptitudes ; ils répandent les connaissances et les inventions. Le *Commerce* s'attache à discerner et à évaluer les besoins ; non seulement il les constate mais il s'efforce de les pressentir et de les prévenir ; il indique par ses commandes les quantités à fabriquer ; il contribue ainsi à proportionner la production à la consommation, tant en général que pour chaque endroit en particulier. Il fait et uniformise les prix ; il garde les produits, les tient à la disposition du client, auquel il épargne ainsi des déplacements, des recherches et des relations directes avec le producteur ; souvent aussi, il débite ou apprête la marchandise (1).

La productivité du travail corporel est infime ; celle du travail intellectuel, immense.

Cette vérité, tout évidente qu'elle est, demande des preuves tant les préjugés sont vivaces, à notre époque, sur ce sujet.

1) *Preuve d'expérience.* — Supprimez l'œuvre d'un inventeur comme Edison, ou supprimez le travail d'un manœuvre, et mesurez la différence dans les résultats. Supprimez la puissance de combinaison d'un architecte, d'un ingénieur, d'un entrepreneur ; l'habileté et l'autorité d'un directeur ; ou bien supprimez le travail d'un manœuvre, et imaginez la différence dans les produits. Comparez, par exemple, pour les chemins de fer : le travail du chauffeur, du mécanicien,

(1) Quant aux *services immatériels,* ils sont productifs indirectement, en assurant aux producteurs des conditions de vie et d'action paisibles et régulières qui protègent et facilitent leur travail ; exemples : juges, fonctionnaires, médecins, avocats, police.

de l'ingénieur, du directeur de l'exploitation, de l'inventeur de la vapeur ou du frein Westinghouse.

2) *Preuve de raison.* — Le travail corporel consiste à déplacer les objets ou les éléments de la matière. Il est lié à la matière : il ne peut s'exercer en deux endroits à la fois ; *il doit se répéter intégralement pour chaque effet à produire.* Le travail intellectuel, au contraire, découvre, combine, dirige. Il participe des prérogatives de l'esprit : *il a des effets à l'infini dans le temps et dans l'espace.* Une invention, une combinaison, une organisation une fois conçues donnent leurs résultats partout et indéfiniment.

N. B. — Il importe de proportionner le nombre des personnes et les frais affectés à chaque industrie ou profession suivant la productivité de celles-ci ; c'est un cas d'application de la loi de l'économie des forces. Dans les pays de faible activité économique, on constate un excès de détaillants et de fonctionnaires ; dans d'autres, il y a excès dans les professions libérales ; dans ceux où les services publics sont gérés par l'État, le personnel surabonde (1).

Article 3. — **Les Ressources en Travail.**

Le travail étant le principal agent de la production, la première richesse d'un pays sont ses travailleurs ; et le premier souci d'un pays doit être d'entretenir et de développer ses ressources en travailleurs.

Cette question a un triple aspect :

1°) ***Au point de vue physique,*** les ressources en travail dépendent de la vigueur et de l'abondance de la population relativement aux possibilités de production. L'abondance

---

(1) **Mouvement de la population s'adonnant à l'agriculture, en % :**

Angleterre : 35 en 1811 ; 28 en 1831 ; 21 en 1861 ; 16 en 1881 ; *France :* 54 en 1866 ; 44 en 1911. *Prusse :* 78 en 1816 ; 64 en 1849 ; 48 en 1867 ; 42 en 1882. *Belgique :* 25 en 1846 ; 22 en 1880 ; 19 en 1895 ; toutefois les chiffres absolus sont restés en augmentation : 1.084.000 en 1846 et 1.205.000 en 1895.

Aux dates suivantes : 1880, 1890, 1900, 1910, le **pourcentage des professions, en Belgique,** fut respectivement, pour l'*agriculture,* de 31 ; 22,1 ; 21,1 ; 16 ; — pour l'*industrie,* de 34,5 ; 36,8 ; 41,6 ; 48,5 ; — pour le *commerce,* de 8,8 ; 11,2 ; 11,7 ; 16,8 ; — pour les *professions libérales,* de 6,1 ; 7,9 ; 8 ; 3,7 ; — pour les *professions diverses,* de 19,6 ; 22 ; 17,6 ; 15. — (Cette statistique ne tient pas compte des *aidants.*)

Cfr. Defourny, *Notes d'Économie industrielle,* Rev. Cath. Soc. et Jurid., juin 1922, p. 91 sq.

des travailleurs est la première des richesses, pourvu que les ressources naturelles et les capitaux soient en proportion avec elle.

Le domaine d'application pratique de ce principe est immense : il comprend notamment les points suivants : natalité, hygiène publique, des ateliers, des chantiers, des logements ouvriers ; — qualité saine des denrées alimentaires ; antialcoolisme ; — repos dominical ; — durée convenable du travail suivant les industries, l'âge et la qualité des travailleurs ; — proscription ou limitation des travaux insalubres, etc. (1).

2°) ***Au point de vue moral :*** tout ce qui favorise les bonnes mœurs, la tempérance, l'honnêteté, l'esprit de devoir favorise du même coup l'activité laborieuse.

Il importe d'ailleurs aussi de maintenir *le moral* du travailleur, comme on maintient dans une armée le moral du soldat. A ce résultat contribuent les circonstances extérieures : un milieu social et politique dégageant une impression de sécurité, de paix et de contentement ; les bons rapports entre tous les collaborateurs d'une entreprise ; les bonnes conditions du travail ; l'hygiène des usines ; et enfin l'énergie et les convictions intimes qui font accepter à chacun la peine inhérente au travail.

A cet égard, rien n'est funeste comme l'esprit de mécontentement et de révolte propagé par le socialisme ; et rien n'est efficace comme la conception chrétienne du travail imposé, encouragé, récompensé par Dieu et relevé par l'exemple du Christ.

Les organisations ouvrières qui, par faiblesse ou par souci de popularité, entretiendraient dans le peuple la méfiance et l'irritabilité, qui appuieraient des revendications intempestives ou qui encourageraient la limitation intentionnelle de l'effort et de la production (malthusianisme économique), porteraient une lourde responsabilité. Elles énerveraient la vaillance laborieuse de nos populations ; elles favoriseraient les progrès, si inquiétants déjà, du néo-malthusianisme ; elles prépareraient la décadence matérielle et morale du pays.

Ne l'oublions jamais, c'est grâce à l'esprit de travail qui distingue ses habitants, que la Belgique, en dépit de la médiocrité de ses ressources, a réussi, depuis un siècle, à doubler sa population tout en améliorant beaucoup les conditions de vie de chacun.

3°) ***Au point de vue technique :*** plus le travail est intelligent, plus il est habile, plus aussi il est fructueux. Dès lors, il importe de veiller à la formation professionnelle des

---

(1) Sur la nécessité de l'intervention du législateur et des ententes internationales en cette matière, voyez ci-dessous, 2e Partie, Ch. 5.

travailleurs à tous les degrés : apprentissage, enseignement professionnel, hautes études.

Chacun doit pousser le plus loin possible et entretenir toujours ses connaissances et sa formation professionnelle.

Il faut, dans les entreprises industrielles, organiser largement les recherches, les études, les expérimentations.

L'Apprentissage. — Une difficulté spéciale se pose de nos jours au sujet de l'apprentissage. On constate une décadence de l'apprentissage et la difficulté de recruter parmi les jeunes ouvriers un personnel sachant son métier.

Quelles sont ***les causes de la crise de l'apprentissage ?***

A. — *Le régime actuel de l'industrie et des métiers :*

La grande industrie a rendu l'apprentissage inutile et impossible à beaucoup d'ouvriers qui n'ont plus à remplir qu'un rôle de manœuvre.

Dans la petite industrie, le patron n'a guère d'intérêt à former des ouvriers qui demain seront ses concurrents. Notez à ce sujet la différence entre notre régime et celui des corporations.

B. — *La décadence de l'esprit familial :*

Les parents, pressés de tirer quelque profit du travail de leurs enfants, ne font pas les sacrifices nécessaires pour leur formation professionnelle.

Les enfants, de leur côté, désirent gagner au plus vite de quoi se soustraire à la dépendance de leurs parents.

C. — *La tendance au nivellement des salaires,* les ouvriers qualifiés n'étant guère mieux payés que les manœuvres.

Néanmoins la formation reste nécessaire pour les artisans et pour beaucoup d'ouvriers de la grande industrie : mécaniciens, ajusteurs, monteurs, mouleurs, électriciens, etc. De plus, le développement même du machinisme tend à remplacer les manœuvres par des machines et à multiplier le nombre des ouvriers occupés à la conduite et à l'entretien de celles-ci. Enfin, toutes les industries qui produisent des objets de précision ou des produits finis exigent des ouvriers excellents (1).

Remèdes. — *a)* La loi du 13 février 1914 a institué, en vue de l'éducation professionnelle, le quatrième degré de l'enseignement primaire qui donnera une formation professionnelle générale diversifiée suivant les régions.

---

(1) Des pays comme la Belgique, qui vivent des industries de transformation, ont le plus grand intérêt à perfectionner leurs ouvriers dans le sens des produits finis, des produits de précision, des produits de luxe, lesquels occupent utilement une main-d'œuvre plus abondante et donnent une rémunération ou un profit beaucoup plus considérable.

b) Il faut développer les écoles professionnelles et les institutions d'apprentissage, dans la mesure des besoins et des ressources du pays (2).

c) Dans les métiers, l'apprentissage devrait être organisé de façon à assurer la formation de l'apprenti tout en sauvegardant les intérêts du petit patron. Les syndicats d'artisans ont là un rôle à remplir.

d) Dans la grande industrie, une entente entre syndicats patronaux et ouvriers pourrait donner aussi des résultats.

ARTICLE 4. — **La Division du Travail.**

La division influe grandement sur la productivité du travail ; c'est pourquoi nous en parlons ici.

Une certaine division du travail s'est rencontrée à toutes les époques ; elle se rencontre même chez plusieurs espèces animales.

La division du travail s'inspire aujourd'hui principalement de *motifs* d'ordre économique ; il n'en a pas toujours été ainsi : l'homme ne s'est pas toujours chargé des travaux extérieurs ou de force, pour remettre à la femme les travaux du ménage. Souvent la préoccupation dominante a été de réserver à l'homme les travaux réputés nobles : guerre, chasse, garde des troupeaux, laissant ou imposant à la femme les travaux vils qu'elle partageait avec les esclaves : soins du ménage, culture, transports, tissage, etc.

Souvent les considérations de rang social, de politique, de religion ont eu — et ont encore — plus d'influence sur la répartition des travailleurs entre les différents métiers que leurs aptitudes économiques. Exemples : métiers et castes aux Indes ; commerce et banque pratiqués surtout par les juifs au moyen-âge parce qu'on les excluait de beaucoup d'autres ; aujourd'hui, la situation sociale et les goûts personnels font préférer des professions plus honorées à d'autres plus lucratives. En ceci, la théorie de « l'homo œconomicus » aussi bien que le matérialisme historique de Marx se trouvent une fois de plus en défaut.

1. — ***Notion et modalités de la division du travail.*** — La division du travail présente deux aspects principaux : ***la spécialisation et la division*** proprement dite, dans lesquelles se rencontrent différents degrés. Pour éclairer le sujet, on peut distinguer dans ***la spécialisation :***

---

(2) L'enseignement professionnel obligatoire pour tous les adolescents dépasserait le but, entraînerait des frais disproportionnés en personnel et en argent, et dégoûterait les jeunes ouvriers de beaucoup de travaux qui restent cependant nécessaires.

a) la spécialisation des industries et des métiers, chaque travailleur se cantonnant dans la fabrication d'un seul genre de produits, mais exécutant *tous les produits complets dans ce genre.* Exemple : boulanger faisant toute sorte de pains et pâtisseries ; tailleur faisant toute sorte d'habits ; menuisier-charpentier-charron faisant toute sorte de travaux du bois, etc.

b) Cette spécialisation se pousse, avec le développement du marché, de plus en plus loin, chaque catégorie d'ouvriers faisant *un produit fini d'une seule espèce :* on aura ainsi le charpentier, le menuisier, le charron, l'ébéniste ; ou faisant *un produit incomplet qui devra être fini par un autre métier :* on aura ainsi dans l'industrie du bois le bûcheron, le scieur, le raboteur, le tourneur, le menuisier ; dans l'industrie du lin, le rouissage, la filature, le tissage, le blanchissage, la teinturerie, sans compter des métiers intermédiaires. Dans les grandes entreprises, les *fonctions* se divisent : la direction se partage en direction générale, direction financière, direction commerciale, direction technique des travaux, etc.

Ainsi, en 1915, on comptait en Allemagne 10.298 professions différentes.

c) Il est intéressant de noter aussi la *spécialisation régionale* ou *localisation du travail* qui s'opère dès que les échanges s'établissent, chaque région se consacrant plus spécialement à la production des richesses les plus appropriées à son sol, à son climat, à ses qualités, à ses habitudes acquises, à ses relations commerciales. Comparez à ce sujet l'Angleterre, la France, la Belgique, le Brésil, l'Australie, etc., ou les diverses régions d'un même pays.

L'expression de ***division du travail*** s'emploie surtout pour désigner la *division parcellaire* du travail, qui décompose la suite des opérations intervenant dans la production d'un objet en une série d'opérations fragmentaires aussi simples que possible que l'on confie à autant de catégories d'ouvriers différentes.

C'est de la division du travail ainsi entendue qu'il s'agira dans ce qui nous reste à dire.

2. — ***Conditions de la division du travail.*** — Plus loin est poussée la division parcellaire des tâches à accomplir dans la confection d'un produit, plus seront nombreux les ouvriers employés à faire un objet complet, et plus aussi seront nombreux les objets produits par le même nombre global d'ouvriers.

La vente de cette masse d'objets suppose un marché étendu quant au nombre des consommateurs et à l'intensité des besoins.

La *condition fondamentale* de la division parcellaire du travail est donc l'étendue du marché, fonction elle-même de la facilité des communications. En fait, la division du travail s'est introduite dans notre civilisation à la suite des dé-

couvertes géographiques de la fin du XVe siècle et des communications qui s'établirent à l'intérieur de l'Europe.

3. — ***Avantages de la division du travail.*** — Ils dérivent tous de cette considération que, dans ce système, le travail de chaque ouvrier est très simple et se répète sans interruption.

On peut les grouper comme suit :

1) *économie relative de personnel : a)* la diversité des tâches permet l'utilisation de toutes les aptitudes en vigueur, dextérité, attention, etc. et elle réduit l'apprentissage ; *b)* la répétition continue du même exercice crée chez l'ouvrier une dextérité et une rapidité merveilleuses.

2) *économie de temps :* la continuité du même travail épargne les pertes de temps de la mise en train à chaque changement d'occupation ou d'outil.

3) *économie d'outillage*, chaque outil étant constamment occupé.

4) *économie de frais* et par conséquent bon marché des produits, conséquence des avantages précédents.

5) possibilité de se rendre un *compte plus exact du prix de revient* et de ses causes.

6) occasion de nouveaux *progrès dans le machinisme.*

On pourrait formuler la ***loi de la division du travail*** en ces termes : Il y a avantage à diviser le travail en proportion de l'étendue du marché.

4. — ***Cependant cette loi n'est pas sans limites ni sans inconvénients.*** — 1) *Limites : a)* La division n'est utile que si chaque travail parcellaire suffit à occuper son homme ou, équivalemment, si l'on produit en masse.

b) Elle ne peut guère s'appliquer aux industries dont les diverses opérations ne peuvent s'exécuter simultanément ; exemple : l'agriculture, où il y a un temps pour les labours, pour les semailles, etc.

2) *Inconvénients :* L'activité de l'ouvrier étant restreinte à la confection d'une partie minime d'un objet,

a) ses facultés d'intelligence et d'imagination n'y trouvent aucun aliment ;

b) l'esprit d'initiative, le tour personnel, l'originalité diminuent ; l'ouvrier devient une sorte de machine rapide et précise, mais sans inspiration, sans art et sans âme. Néanmoins il faut considérer que cet inconvénient n'atteint pas la masse des travailleurs, l'originalité n'étant pas le don du grand nombre.

c) l'adaptation de l'ouvrier à un autre métier ou à une autre branche du métier devient plus difficile. Toutefois, la division du travail étant pratiquée dans la plupart des industries, l'ouvrier pourra trouver des

besognes faciles à sa portée. La difficulté réelle vient de ce que, comme nous le signalerons plus bas, la technique se complique, s'affine et exige un plus grand nombre d'ouvriers qualifiés.

d) la division du travail diminue l'intérêt que l'ouvrier prend à sa besogne. Le moral s'en ressent.

Correctifs : *1)* une *formation professionnelle* générale pour les ouvriers susceptibles d'en tirer profit ;

2) ne pas prolonger outre mesure la *durée du travail* et aider l'ouvrier à utiliser convenablement ses loisirs : jardins ouvriers ; métiers d'appoint ; instruction professionnelle ;

3) les *progrès du machinisme* — parfois suggérés par la division du travail même — tendent à corriger certains de ses inconvénients ; ils remplacent par l'action des machines les travaux que leur simplicité rend monotones et fastidieux; il en résulte que, de plus en plus, la *tâche de l'ouvrier est de guider et de surveiller des machines.*

Article 5. — **La Standardisation.**

Le mot standardisation dérive de l'anglais « *standard* », qui signifie type, modèle, patron.

La standardisation est l'unification des moyens de production : méthodes, outillage.

Elle ne vise pas à réaliser une uniformité absolue qui méconnaîtrait la diversité des milieux, des tempéraments et des conditions de vie ou de travail ; mais à supprimer les variétés inutiles et à généraliser autant que possible les mêmes conceptions, les mêmes applications et les mêmes techniques.

Il existe, en effet, une diversité de méthodes et d'instruments de production due au hasard ou au caprice et qui serait avantageusement remplacée par quelques types judicieusement choisis.

Avantages. — La réduction des variétés inutiles simplifie la production de l'outillage et permet d'opérer une réduction correspondante dans les installations, les machines et le personnel. C'est une économie de forces.

Elle facilite l'utilisation des outils et le remplacement des pièces. Exemple : clefs à écrous ; engrenages.

Elle permet la continuité d'un même travail dans des milieux divers.

Exemple : l'écartement des rails de chemin de fer est partout identique, sauf en Russie. Il en résulte qu'un train peut traverser l'Europe

sans aucun transbordement ; d'où, économie de temps, de dégâts, de risques. On peut appliquer le même principe à la forme à donner aux écrous, pas de vis, bielles, pièces de rechange de toute espèce ; dans le domaine de l'éclairage électrique ; dans le format des « lettres commerciales » adapté aux nécessités du classement de la correspondance ; de même dans l'établissement d'un classement bibliographique universel.

La standardisation est une manifestation du besoin d'internationaliser nos méthodes de travail, par suite des relations toujours plus fréquentes entre les différents pays.

ARTICLE 6. — **L'organisation scientifique du Travail. Taylorisme. — Néo-Taylorisme. — Fayolisme.**

Taylor est un ingénieur américain, auteur d'une méthode d'*organisation scientifique du travail* (scientific management) qui se répandit aux Etats-Unis dans les premières années du XXe siècle. Cette méthode, essayée et précisée au cours d'une longue expérience personnelle, est l'application du principe du moindre effort relatif poussé jusqu'à ses extrêmes conséquences dans le domaine de l'organisation du travail, de la direction et des installations industrielles.

Il l'a formulée en ces termes, pour ce qui concerne le travail proprement dit : *trouver dix à quinze hommes spécialement entraînés* au travail que l'on désire analyser ; — *étudier la série exacte des opérations et des mouvements élémentaires* que fait chacun de ces hommes en exécutant le travail considéré, et les outils qu'il emploie ; — *étudier au chronomètre le temps exigé par chacun de ces mouvements élémentaires* et choisir le procédé permettant de gagner le plus de temps ; — *éliminer* tous les mouvements lents et inutiles ; — cette élimination faite, *grouper* la série des mouvements les plus rapides et les plus efficaces, et employer les meilleurs outils.

Il calcule *l'intensité de l'effort* et la distribution des repos de manière à obtenir le plus grand rendement. Il règle dans le même but l'*allure* ou le *rythme d'ensemble* du travail qui entraînera tous les participants.

Il *sélectionne les ouvriers ;* lui-même raconte que, dans certains travaux, il garda seulement un ouvrier sur quatre et même sur huit. Il les *style* en leur indiquant dans les plus petits détails et même par écrit tout ce qu'ils doivent faire, comment et en combien de temps. Il *remplace les contre-maîtres,* dont la surveillance est oisive et souvent odieuse, par des moniteurs, des chefs de préparation, des chefs d'équipe, des chefs de manutention, qui travaillent et dirigent à la fois.

Il combine *le salaire* de la façon suivante : un minimum répondant à un minimum de travail en-dessous duquel l'ouvrier ne peut descendre et un supplément variable suivant le surplus de travail exécuté.

« Il établit, en outre, entre tous les départements d'une usine une

liaison parfaite, de manière à ce que les différentes opérations, depuis l'entrée des matières premières jusqu'à l'emmagasinement ou l'expédition du produit fini, se succèdent sans heurts comme sans interruption. » (1)

Le Taylorisme se distingue des méthodes classiques d'organisation industrielle par *deux caractères* surtout : la *rigueur* avec laquelle il pousse l'économie des forces dans tous les domaines et dans tous les détails ; l'*étude des mouvements élémentaires* requis pour l'exécution d'une opération, au point de vue de leur durée.

Cette méthode appliquée par Taylor à la *Bethleem Steel C°* donna les *résultats* suivants (2) :

	Avant Taylor	*Après Taylor*
Salaire de l'ouvrier	5,75 frs	9,40
Salaires payés annuellement par la C° pour la manutention de 948.940 tonnes	336.000	153.000
Prix de revient de la manutention d'une tonne	0,36	0,16
Personnel employé	8.000	2.700

Voici quelques exemples de détail : le manœuvre, qui chargeait dans sa journée 250 à 300 gueuses de fonte de 45 kg., parvenait à en transporter plus de 1.000 ; le maçon, qui précédemment posait 120 briques, parvenait à en poser 350 ; l'ouvrière, qui vérifiait 1.000 billes pour roulement de bicyclette, en vérifiait ensuite 3.500 et avec deux tiers d'erreurs en moins.

D'après la Réforme Économique (3), l'application de cette méthode aurait augmenté de près d'un milliard annuel le revenu des capitaux américains.

Appréciation. — Trois choses sont à distinguer dans le système Taylor : *a) le principe général* dont il s'inspire ; *b) la méthode particulière d'application* de ce principe (chronométrage, détermination minutieuse de tous les détails des opérations à accomplir, modalités du salaire et des primes, etc.) ; *c) les abus* auxquels il peut prêter.

a) ***Le principe général*** est extrêmement fécond et ne peut être assez recommandé. Il vise à obtenir le plus grand rendement avec la moindre dépense de temps, de frais et de force.

Il part de cette idée que sur vingt manières d'agencer les bâtiments et les installations d'une usine, il y en a une préférable aux autres pour

(1) Le Travail industriel aux États-Unis, I, p. 40.
(2) Le Mouvement social, 15 mars 1913, p. 266-272.
(3) 21 février 1913, p. 237.

le rendement général de l'entreprise ; que sur vingt façons de disposer les machines, les matières premières et les accessoires à l'usage du personnel, on peut en trouver une qui l'emporte pour l'économie, l'ordre et la rapidité des opérations ; que sur vingt manières d'exécuter un travail, il y en a une qui, pour la même dépense de force et d'attention, donnera un meilleur résultat, etc.

Au lieu de laisser la découverte et l'emploi de ces plans et procédés au hasard, au caprice, à la routine, aux tâtonnements d'une expérience sans esprit de suite ni idée directrice, Taylor s'attache méthodiquement à leur recherche et en poursuit le continuel perfectionnement.

Les progrès à réaliser dans ce domaine sont d'autant plus nombreux et plus importants que les entreprises s'agrandissent, que des industries nouvelles se créent, que les machines et les procédés se modifient plus rapidement.

b) ***Quant à la technique particulière de Taylor,*** son examen détaillé est étranger à notre sujet ; elle relève de la technologie. Elle appelle toutefois une remarque d'ordre général : elle est incomplète ; elle vise presque exclusivement les facteurs mécaniques du rendement ; elle n'attribue pas assez d'importance à la psychologie ouvrière ni à l'élément satisfaction. Uu ouvrier triste, mécontent, rongé de soucis ne donnera pas le même travail qu'un ouvrier content, joyeux, tranquille. De là l'importance, — même du simple point de vue de la production, — de l'hygiène des usines, de l'aménagement agréable des locaux, des œuvres sociales créées par les entreprises. Comme disent les Américains, les œuvres sociales « paient ». La préoccupation du côté humain et social du travail doit retenir de plus en plus l'attention des chefs d'entreprise modernes.

De là, par exemple, l'institution récente des *surintendantes d'usine.*

c) Enfin la méthode Taylor — comme toutes les méthodes — prête à des applications exagérées et maladroites ; elle peut entraîner les ***abus*** suivants : surmenage, — abaissement des salaires, — chômage, — formation professionnelle tellement spécialisée qu'elle transforme l'homme en automate. Il y a donc, en ceci comme en tout, une mesure à garder.

Le Néo-Taylorisme tient compte de ces observations ; il s'inspire du principe général de Taylor tout en en faisant des applications plus larges et plus souples (1).

En France, il importe de signaler, parmi les travaux se

(1) Voyez la bibliographie en tête du chapitre et, particulièrement l'ouvrage intitulé *Le Travail industriel aux États-Unis.*

rattachant aux mêmes préoccupations, ceux de ***M. Fayol*** qui a étudié surtout — et très heureusement — l'*administration* des usines et le rôle des chefs dans l'industrie.

Appelé à la direction d'une grande entreprise qui allait à la ruine, il la releva en corrigeant uniquement son administration.

Ramenée à ses principes essentiels et coordonnée en système, sa méthode devint la *Doctrine administrative,* étudiée aujourd'hui et propagée par de nombreux disciples.

A s'en tenir aux toutes grandes lignes, on peut la résumer comme suit :

1) Analyse du *rôle du chef,* en général, qui est de *prévoir, — organiser, — commander, — coordonner, — contrôler.*

2) Délimitation de la *fonction de chacun des chefs* qui interviennent dans l'administration d'une entreprise : directeur général, directeurs des divers départements, chefs de service, de division, d'atelier, etc.

3) Règles de *la liaison* à établir entre les différents degrés de la hiérarchie.

Voyez pour le détail les ouvrages mentionnés dans la bibliographie en tête du chapitre.

Article 7. — **La Vie productive.**

L'homme ne travaille pas toute sa vie. L'enfance et la vieillesse sont oisives. L'adolescence est souvent laborieuse, mais d'un travail qui est un exercice ou une préparation plutôt qu'une production. La pleine jeunesse et l'âge mûr eux-mêmes ne permettent pas un travail continu. Il faut en décompter les jours de repos, de fête, de maladie, de chômage.

A quoi se réduit, pour un particulier, la portion productive de la vie ; pour un pays, la portion de la population en âge de produire ?

Remarquons d'abord que *la période productive de la vie et le temps consacré de fait au travail varient beaucoup selon les peuples et les époques.* Le tempérament, le caractère, les habitudes, les mœurs sociales, les institutions politiques et religieuses, le climat, etc., entraînent des différences en cette matière. Comparez, par exemple, les civilisations grecque et romaine, les peuples asiatiques, les peuples du N.-W. de l'Europe d'aujourd'hui, les Russes.

Pour fixer les idées, nous nous en tiendrons à la Belgique

d'aujourd'hui. Nous puiserons nos données statistiques dans le recensement de 1910 (1).

1. — ***Portion productive de la vie.*** — Dans les professions manuelles, le travail commence vers 14 ans et peut se prolonger jusqu'à environ 60 ans. Mais les premières années ne donnent qu'un demi travail, les forces manquant ainsi que la connaissance du métier ; les dernières sont affaiblies par les infirmités et l'épuisement. On ne serait pas loin de la vérité en comptant *une quarantaine d'années utiles.*

Mais à quoi se réduit l'année de travail effectif ?

Des 365 jours de l'année civile, il faut retrancher 52 dimanches, 4 grandes fêtes, les lundis de Pâques et de Pentecôte, le nouvel an, quelques jours de fêtes nationales ou locales, les journées prises par des événements de famille, par la maladie ou les accidents, par des circonstances exceptionnelles, enfin par les chômages volontaires ou forcés.

En comptant *290 jours pour la grande industrie,* nous comptons largement. Dans la petite industrie, l'agriculture et les professions libérales, on arriverait à 300 et même plus. Mettons en moyenne *295 jours.*

De la journée, il faut décompter le temps donné au repos, sommeil et délassement, aux repas, aux divertissements, à des occupations diverses. La tendance allant vers *huit heures* de travail effectif, prenons ce chiffre, soit *un tiers de la journée.*

L'année productive se ramène donc à 295/3, soit *98 journées de 24 heures.*

Une vie de 75 ans donnerait donc 40 fois 295/3, soit 3.933 jours ou près de *11 années pleines de travail effectif.*

Remarques. — 1) *Allonger sa journée de travail d'une heure pendant les quarante années utiles revient à ajouter 492 journées de huit heures de travail, ou près de deux années utiles à sa vie.*

2) *Il n'est pas raisonnable de fixer la même durée de travail quotidien pour toutes les industries et pour tous les emplois.*

2. — ***Portion de la population en âge de produire.*** — Le classement de la population belge d'après l'âge donnait, en 1910, en % :

de 0 à moins de 15 ans					30 %	de 55 à moins de 65 ans			7 %
de 15	»	»	20	»	10 %	de 65	»	» 75	» 3 %
de 20	»	»	40	»	31 %	de 75 et plus			3 %
de 40	»	»	55	»	16 %				

(1) *Recensement de l'Industrie et du Commerce* de 1910, Vol. VIII. — *Annuaire statistique* de 1913, p. 74-75 et 114-115.

Dans un pays laborieux comme le nôtre, nous pouvons considérer comme travaillant efficacement les habitants de 18 à 60 ans. S'il y a parmi eux des oisifs, il y a d'autre part des actifs de moins de 18 et de plus de 60.

Nous aurions à ce compte 54 % environ de population productive au sens large (1).

3. — ***Comparaison entre quelques pays du point de vue de la répartition de la population par âges.*** — Pour mille habitants, vers 1910, on en comptait :

	en Belgique	France	Angleterre	Allemagne	Russie
Au-dessous de 20 ans	381	346	424	443	487
Entre 20 et 60 ans	524	529	498	479	443
Au-dessus de 60 ans	95	125	78	78	70

Les pays à faible natalité et les pays d'immigration où arrivent chaque année de nombreux adultes ont un pourcentage plus élevé de population en âge de produire.

N. B. — Il ne faut pas confondre vie utile ou productive avec vie moyenne. La vie moyenne s'obtient en additionnant les âges de décès et en divisant la somme par le nombre de décès au cours d'une année.

L'augmentation de la vie moyenne dans les pays les plus civilisés tient surtout à la diminution de la mortalité infantile.

CHAPITRE III

Le Capital

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les Traités d'Économie, particulièrement : A. Smith, A. Wagner, A. Marshall, P. Leroy-Beaulieu, Gide, Landry. — Turgot, *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses,* 1766. — C. Rodbertus, *Le Capital,* (trad.) Paris, 1904. — Fisher, *De la nature du capital et du revenu,* (trad.) Paris, 1911. — A. Delwaide, *La théorie du capital,* Bruxelles, 1878. — L. Cossa, *La nozione del capitale,* 1874. — Mahaim, *Cours d'économie politique,* Liége. — Landry, *L'intérêt du capital,* Paris, 1904. — Böhm-Bawerk, *La théorie positive du capital,* (trad.) Paris. — K. Marx, *Le Capital,* (trad.) Paris, 1875. — W. Sombart, *Der moderne Kapitalismus,* I, 1902. — T. Théate, *Les sociétés anony-*

(1) Sur la proportion des personnes vivant de leurs revenus ou des revenus d'autrui, sur la répartition de la population active suivant les professions, etc., voyez le Recensement décennal de 1910, Vol. VIII, et l'analyse qu'en a donnée M. Defourny dans la Rev. Cath. Soc. et Jur. de juin 1922.

mes, abus et remèdes, Bruxelles, 1905. — Smeesters, *Manuel de droit commercial,* 5e édit., Bruxelles, 1915. — E. Thaller, *Traité élémentaire de droit commercial,* 5e édit., Paris, 1916.

Article 1. — **Définition.**

Le mot capital s'emploie dans des sens divers, qui se rangent en deux grandes catégories suivant que l'on se place au point de vue de la propriété ou au point de vue de la distinction entre les agents de la production.

A. — ***Du point de vue de la propriété,*** *le mot capital désigne la richesse conservée, par opposition à la richesse consommée ou dépensée à mesure de son acquisition* comme les salaires, traitements, profits, revenus ou produits quelconques utilisés pour les frais d'existence.

Dans cette acception générale, le mot capital prend des sens plus ou moins larges ; il désigne *a) toute espèce de richesse conservée,* même les immeubles, même la terre, même les meubles d'usage, les œuvres d'art, etc.

b) Tous les biens susceptibles de donner un revenu. On dit ainsi capital par opposition à revenus. En particulier, on désigne par capital la somme prêtée ou le principal d'une dette par opposition à l'intérêt.

c) Les valeurs mobilières : monnaie, billets de banque, actions, obligations, titres de rente, traites, etc. ; surtout celles de ces valeurs qui font l'objet des transactions dans les Bourses et qui alimentent ainsi plus directement l'industrie et le commerce. Dans ce sens on distingue les capitaux des propriétés immobilières et le *capitaliste* du *propriétaire foncier.*

B. — ***Du point de vue du rôle joué dans la production,*** capital s'oppose à travail et à ressources naturelles. Les capitaux sont les moyens de production autres que le travail et la nature spontanée.

Le capital se définit alors — et c'est le sens que nous considèrerons dans ce chapitre — *un produit réservé pour la production.*

Exemple : animaux capturés et utilisés pour la production, graines recueillies pour être semées (produits de la nature) ; outils, machines fabriquées (produits du travail).

Remarques. — 1. — *La notion de temps* est impliquée dans celle de capital. Tout capital suppose, en effet, la remise à plus tard de l'utilisation d'un bien en vue d'un meilleur résultat à obtenir.

2. — A peu près dans le même sens, on a dit que le capital était

un détour (1). Exemple, la fabrication d'une barque et d'engins de pêche au lieu de la prise immédiate du poisson à la main ou avec des engins rudimentaires ; l'établissement d'un puits ou d'une canalisation au lieu du puisage de l'eau à la rivière.

3. — Le capital, en tant qu'agent de la production, *ne se distingue pas adéquatement de la nature ni du travail.* Il vient du travail ou de la nature ou des deux à la fois ; il se rattache à eux par son origine. C'est pourquoi on appelle ceux-ci agents primaires et le capital agent secondaire de la production.

On appelle aussi le capital *agent secondaire* par opposition au travail, agent ou cause efficiente principale. Le travail, en effet, emploie le capital comme instrument.

4. — Les capitaux ne se distinguent pas des biens de consommation par leur nature, mais seulement *par leur destination.* Exemple : cheval employé pour la promenade ou pour le travail.

5. — *Les socialistes* entendent souvent par capital *un bien exploité par le travail d'autrui.*

Article 2. — **Classification.**

1. — Les capitaux — produits réservés à la production — se présentent sous les ***formes principales*** suivantes :

a) instruments, outils et machines ;

b) animaux de travail, de basse-cour, d'élevage ;

c) installations industrielles, commerciales ou agricoles ; bâtiments, chantiers, magasins, bureaux, puits de mine, galeries ; ports ; voies ferrées ; routes ; lignes télégraphiques ; améliorations du sol, drainage, irrigation, clôtures, défrichements, amendements, etc.

d) monnaie métallique et ses succédanés, valeurs-papiers, qui sont les instruments des échanges et les représentants de tous les autres capitaux ;

e) matières premières.

Ces différents capitaux peuvent se ramener à trois catégories : 1) installations ; 2) instruments ; 3) matières premières. « Le capital comprend les produits dans lesquels, avec lesquels et sur lesquels s'exerce le travail » (2).

— Faut-il comprendre parmi les capitaux *les approvisionnements destinés à nourrir, à loger et à vêtir les travailleurs ?*

Il ne semble pas. En effet, le but final de l'opération productive est la consommation des produits par l'homme pour l'entretien de sa vie. L'homme travaille pour vivre ; il ne vit pas pour travailler.

D'autre part, tout le monde appelle capital la somme destinée à payer

(1) Böhm-Bawerk.

(2) Cossa.

les salaires dont le personnel vivra pendant l'opération productive, et cette somme vérifie bien la définition donnée du capital.

La solution serait dans cette considération que les subsistances sont destinées à l'entretien des travailleurs, lesquels feront la production ; de sorte qu'elles relèvent à la fois de la production et de la consommation, du travail et du capital.

2. — ***Capital fixe et capital circulant.*** — Cette distinction est très importante pour le calcul du prix de revient et de l'amortissement.

On appelle ***capital fixe*** — on dirait mieux stable ou durable — *celui qui sert à plusieurs opérations productives,* parce qu'il ne se consume que petit à petit : machine, bâtiments, travaux d'amélioration du sol, aqueducs, routes. Certains capitaux durent des milliers d'années.

Le capital circulant est celui qui, dans la production, *ne sert qu'une fois à son possesseur,* parce qu'il est absorbé par une seule opération productive : semence, monnaie, charbon, matières premières.

Conséquence : le capital circulant doit être compensé tout entier par le seul produit à la composition duquel il sert. Le capital fixe doit être compensé par la série des produits auxquels il sert.

L'amortissement consiste à prélever sur le produit de quoi remplacer petit à petit le capital fixe.

Dans le calcul de l'amortissement il faut tenir compte non seulement de la disparition par *usure,* mais des *frais d'entretien* et de la nécessité de remplacer des machines et des installations avant leur usure complète par d'autres de *type plus récent.* Actuellement, dans l'industrie, on amortit les machines en dix ans environ.

Article 3. — **Productivité du Capital.**

Tout le monde convient que le capital a *une certaine influence* dans la production.

Cette conviction est à l'origine de la formation du capital. Si un homme dépense son temps et ses efforts à se fabriquer des outils et à se construire des installations, c'est précisément parce qu'il sait qu'il s'épargnera de la sorte plus de frais, de peine ou de temps qu'il n'en emploie.

Mais le capital est-il seulement une occasion ou bien est-il vraiment une cause du produit ? Et quelle est l'importance de son efficacité productrice ?

Il est vraiment cause, c'est-à-dire qu'il *influe positivement sur l'existence du produit.*

En effet, *a)* la *matière première* se retrouve dans le produit ; *b)* quelque chose aussi du produit vient des *instruments* employés ; souvent même l'*efficacité* de ceux-ci est très considérable.

Cette causalité se manifeste par la diversité des effets suivant la nature des instruments employés : appliquez avec la même force et à la même matière des instruments différents : poinçon, ciseau, lame de rabot, etc., vous aurez des effets différents et chaque instrument laissera son empreinte particulière dans le produit. L'importance de cette causalité apparaît quand on compare le résultat obtenu sans instrument et avec des instruments de plus en plus perfectionnés : moissonneur n'ayant que ses bras, moissonneur employant une faux ou une faucheuse mécanique.

c) les *machines* proprement dites, captant les *énergies* naturelles, développent des forces immenses ;

d) quant aux *installations,* elles protègent les instruments et les travailleurs dans leur activité laborieuse, elles guident et facilitent cette activité et donc participent à son efficacité.

Une grande partie des résultats de l'activité économique vient donc des capitaux (1).

N. B. — Une distinction s'impose entre ***capitaux productifs*** dans le vrai sens du mot, c'est-à-dire accroissant les biens ou leur valeur, et les capitaux simplement ***lucratifs*** pour leur propriétaire qui les loue en vue d'emplois non productifs ; exemple : maison d'habitation, matériel de fête, voiture d'excursion, sommes prêtées à l'Etat pour les dépenses militaires, pour l'administration, la justice, l'enseignement, etc.

Il ne faut pas confondre non plus les ***titres représentatifs*** de capitaux réels avec ces capitaux mêmes :

Une action de société industrielle n'est pas un capital distinct des biens qu'elle représente ; une créance n'est pas un double des biens qui répondent de sa valeur ; un billet de banque représente une somme de monnaie ou une traite, qui représente elle-même une valeur en marchandises ou qui peut même, au cas où le débiteur n'est pas solvable, ne représenter rien du tout.

Les statistiques établissant la fortune d'un pays sont parfois faussées par des doubles emplois de ce genre.

---

(1) La *cause instrumentale,* quoique subordonnée à la cause principale qui la choisit, l'applique et la dirige, n'en est pas moins cause efficiente, influant positivement sur la production de l'effet.

Voyez V. Fallon, *La productivité du capital,* Rev. Cath. des Idées et des Faits, 8-15 décembre 1922.

Article 4. — **Utilité sociale de la capitalisation.**

La richesse générale naît de la production. Or, les capitaux disponibles ont une immense influence sur le développement de la production. Voyez à ce sujet ce que nous avons dit des machines ; les mêmes considérations valent des installations : mines, voies ferrées, ports, canalisations d'eau, d'électricité, de gaz, routes, canaux, installations agricoles et capitaux investis dans la terre.

Il est donc souverainement important pour la prospérité d'un pays de développer la formation des capitaux et leur judicieuse utilisation par les particuliers et par les pouvoirs publics. Le régime des biens doit favoriser — bien loin de l'empêcher — l'accroissement des capitaux.

Article 5. — **Genèse du Capital.**

Nous ne considérons pas ici la formation historique des capitaux, mais les sources générales d'où ils découlent.

Le capital naît *a)* de *l'épargne,* qui consiste dans la privation d'un bien mis en réserve et *b)* de *l'esprit de combinaison et d'invention* qui imagine et réalise des moyens de production plus féconds.

Article 6. — **Conditions favorables à la capitalisation.**

On peut distinguer : A. — ***Les conditions favorisant surtout l'épargne :***

1) *production abondante* dépassant les besoins ;

2) *institutions incitant à l'épargne* comme caisses d'épargne, surtout caisse d'épargne postale partout à portée, mutualités, assurances, sociétés coopératives, emprunts publics, etc.

3) *moralité* qui amène le travail, l'ordre, l'économie, qui préserve de la dissipation ;

4) *discipline et maîtrise de soi, traditions* qui accoutument à renoncer à une satisfaction immédiate en vue d'un plus grand avantage à venir. « L'aptitude au travail sous l'aiguillon du besoin et l'aptitude à l'épargne sont deux facultés différentes » (1).

B. — ***les conditions favorisant le placement :***

5) *possibilités de placements dans l'entreprise d'autrui* ; sociétés par actions, obligations, etc.

---

(1) Leroy-Beaulieu, I, p. 275.

6) *multiplicité des débouchés* qui permettent le développement des entreprises ;

7) *inventions, découvertes, progrès techniques* qui suscitent de nouvelles industries ou renouvellent les anciennes et permettent un emploi rentable des capitaux.

C. — ***les conditions favorisant à la fois l'épargne et le placement :***

8) *formation de fortunes importantes* qui permettent une large épargne, des placements à longue échéance, et développent chez leurs possesseurs une habileté judicieuse dans les placements à effectuer ; ces capitalistes sont en quelque sorte les guides et les chefs de file de la capitalisation ;

9) *une longue sécurité* résultant de la stabilité des institutions politiques, d'une bonne administration, d'une justice impartiale, de même que de l'honnêteté des particuliers et de la bonne gestion de leurs entreprises ;

10) *l'esprit de famille et l'héritage,* qui stimulent très efficacement le travail, l'économie et la prévoyance lointaine.

ARTICLE 7. — **Le Capitalisme.**

On entend par capitalisme *un régime où le capital joue un rôle prépondérant, et où la fonction capitaliste se sépare de la fonction du travail.*

Chez les collectivistes, le terme prend un *sens péjoratif* et désigne *l'ensemble des inconvénients et des abus, vrais ou supposés, du régime moderne.*

Le rôle du capital s'est développé dans notre société, à partir des XVe et XVIe siècles, avec les communications plus fréquentes entre les pays d'Europe et les découvertes du nouveau monde et des Indes. Puis surtout avec les inventions des XVIIIe et XIXe siècles, qui ont fourni des moyens de communication rapides et ont développé le machinisme. Dans le cours du XIXe siècle, le capital a dominé les autres facteurs de la production. Mais peu à peu, les travailleurs s'organisant et la législation intervenant en leur faveur, la balance tend à se rétablir entre capital et travail. On voit maintenant se manifester le souci de ménager le consommateur, c'est-à-dire l'ensemble du public qui achète les produits et sur qui retombe le poids des exigences des travailleurs et des capitalistes.

Les divers phénomènes économico-sociaux que l'on ramasse sous le nom de capitalisme sont examinés, chacun à sa place, au cours de ce Traité.

Article 8. — **Comment s'assemblent les capitaux nécessaires à la production.**

L'efficacité productive des capitaux s'accroit dans une grande mesure avec leur importance. Il faut donc les grouper.

On a imaginé dans ce but des combinaisons ingénieuses, qui varient dans leurs détails suivant les législations. Nous passerons rapidement en revue *les principales formes de sociétés à but économique lucratif qui ont reçu, en Belgique, un cadre juridique spécial.*

D'après le droit belge, les ***sociétés à but économique lucratif*** se divisent en ***sociétés civiles*** et en ***sociétés commerciales.*** Les unes et les autres poursuivent un but de lucre ; mais les premières ne font pas habituellement les actes réputés commerciaux ; elles sont régies par le Code Civil, art. 1832 et suivants, auxquels nous renvoyons pour plus de détails.

Plus intéressantes, au point de vue qui nous occupe en ce moment, sont les ***sociétés commerciales.***

Les principales sont : *les sociétés en nom collectif, en commandite simple, en commandite par actions, anonyme, coopérative* (1).

Toute société particulière établie suivant l'une quelconque de ces formes constitue une *individualité juridique* distincte de celle des associés.

1. — ***La société en nom collectif*** *est la société de personnes qui engagent leur patrimoine tout entier et solidairement.* Chaque associé répond sur tous ses biens ; chacun répond pour tous et tous pour chacun. C'est donc la *responsabilité illimitée et solidaire.*

En conséquence, chacun des sociétaires peut engager tous les autres, pourvu qu'il signe sous la raison sociale. — On appelle raison sociale, ou firme sociale, ou firme commerciale, le nom de la société, lequel doit comprendre au moins un des noms des associés ; par exemple : Piercot et C° ; Lenoir Frères, etc. — Autrefois, cette société s'appelait *Compagnie.*

Les associés sont personnellement connus. La mort de l'un d'eux dissout la société.

Cette forme suppose une entente parfaite et une confiance illimitée entre les membres. Elle offre la plus grande garantie possible à ceux qui traitent avec elle.

---

(1) Cfr. Code de Commerce, Titre IX, des Sociétés, et la loi du 25 mai 1913.

2. — ***La société en commandite simple*** *comprend d'une part un ou plusieurs capitalistes qui avancent des fonds (commanditaires) et d'autre part un ou plusieurs entrepreneurs qui engagent leur patrimoine et prennent la conduite de l'affaire (commandités).*

Le commanditaire n'engage qu'un certain capital déterminé.

Le commandité engage tout son patrimoine. Quand il y a plusieurs commandités, ils sont tous indéfiniment et solidairement responsables.

La raison sociale doit comprendre le nom d'un au moins des commandités.

Cette forme de société facilite plus que la précédente le groupement des capitaux.

3. — ***La société en commandite par actions.***

Elle diffère peu de la précédente. Elle facilite la constitution du capital en décomposant celui-ci en un certain nombre d'actions qui trouveront plus facilement preneurs et qui seront transmissibles suivant des règles plus rapides que les parts d'intérêts de la commandite simple.

4. — ***La société anonyme*** fait un pas de plus et décisif dans le sens de la *limitation de la responsabilité* et de la *souplesse du mécanisme* qui permet l'accumulation des capitaux.

Ce n'est plus à proprement parler une société de personnes engageant leur patrimoine mais une *société de capitaux. La responsabilité de chacun des associés est limitée à sa mise.* Le nom d'aucun d'eux ne figure dans la dénomination de la société, qui est un nom d'emprunt comme *Sambre-et-Moselle; La Providence ; La Vieille-Montagne ;* etc.

Le capital de la société est divisé en ***actions*** ou coupures d'actions, c'est-à-dire en titres d'égale valeur qui portent un numéro d'ordre. Ces actions sont ou bien *nominatives :* la propriété s'en établit par inscription sur un registre spécial tenu au siège de la société ; ou bien *au porteur,* transmissibles par la seule remise du titre. Toutes les actions sont nominatives jusqu'à leur entière libération.

Les sociétés anonymes émettent d'ordinaire aussi après leur complète constitution des ***obligations,*** véritables créances garanties par le capital de la société.

Quant aux ***membres,*** on distingue les ***fondateurs*** qui jouissent de certains avantages et les ***actionnaires*** qui sont de simples souscripteurs d'actions. Les ***obligataires*** sont des créanciers et non des sociétaires. Ils ont cependant accès aux assemblées générales mais avec voix consultative seulement.

Avantages de cette forme de société. — Elle constitue un organisme extrêmement souple et commode pour les

grandes entreprises *a)* qui demandent la réunion de *nombreux capitaux* et *b)* qui sont particulièrement *aléatoires*. Chacun n'est responsable que de sa mise.

Mais cette demi-responsabilité a aussi ses ***inconvénients :*** *a)* on est porté à risquer trop facilement des sommes restreintes ; *b)* les organisateurs peuvent duper leurs associés, parce qu'ils s'adressent à la foule et demandent peu de chose.

Pour obvier autant que possible à ces inconvénients, la loi a construit un système ingénieux dont les deux traits principaux sont la *publicité* à donner à tous les actes de la société et une combinaison d'*organes qui se surveillent mutuellement et se font contre-poids.*

A. *Publicité.* — Tous les actes de la société doivent porter l'indication : *Société anonyme.* Les statuts doivent paraître au *Moniteur* et porter — de même que les prospectus — des indications très détaillées sur la constitution, les apports, les avantages faits aux fondateurs, les frais de constitution et de réclame pour le lancement de la société, etc. Le bilan doit être publié chaque année, soumis aux commissaires un mois avant l'assemblée générale des actionnaires, puis à celle-ci.

B. *Garanties et contre-poids.* — Un fonds de ***réserve*** doit être constitué par prélèvement d'au moins 1/20 des bénéfices nets jusqu'à concurrence du 1/10 du capital social. A la constitution de la société, chaque action doit être *libérée* d'au moins 1/5 de sa valeur.

Les actionnaires tiennent chaque année une ***assemblée générale,*** où chaque participant a une influence proportionnelle à son capital engagé. Des convocations extraordinaires sont prévues. Cette assemblée est souveraine. Elle élit le pouvoir exécutif composé des ***administrateurs :*** trois au moins, qui doivent fournir un cautionnement en actions de la société et sont révocables.

L'administrateur-délégué est un administrateur chargé d'une plus grande part dans la direction de la société. Le ***gérant*** ou ***directeur*** a la gestion journalière.

En face des administrateurs, se trouvent le ou les ***commissaires,*** élus aussi par l'assemblée, à terme, et devant fournir un cautionnement en actions. Les commissaires ont un droit illimité de surveillance et de contrôle.

Les obligataires ont voix consultative aux assemblées générales. Ils peuvent se réunir en ***assemblées d'obligataires*** et prendre des décisions relatives à leurs intérêts

communs, par exemple : accepter de nouvelles garanties, accepter des modifications relatives à l'intérêt de leurs titres, à l'amortissement, etc.

Chaque année les administrateurs dressent le ***bilan,*** et établissent leur ***rapport ;*** ils soumettent l'un et l'autre aux commissaires, lesquels font à leur tour leur rapport. Le tout est présenté à l'assemblée générale qui approuve ou désapprouve.

N. B. — La souplesse même de la société anonyme laisse place à des ***abus*** contre lesquels il est bon de prémunir le public :

a) Il est à craindre — et il est arrivé, en effet, — que des escrocs agissent comme suit : après avoir placé, grâce à une réclame fallacieuse, un grand nombre d'actions de la société en constitution, ils vivent sur le capital versé et puisent à la même source de quoi payer aux actionnaires des dividendes alléchants ; ils font ainsi monter le prix des actions ; ils revendent les leurs, et un beau jour, l'affaire se déclare en faillite.

Pour obvier à cet abus, on a établi une certaine responsabilité des fondateurs (certains pays, comme l'Angleterre sont même beaucoup plus sévères que nous dans cette matière), et on a obligé les sociétés anonymes à détailler dans leurs actes constitutifs et prospectus tous les éléments de leur organisation, de leurs ressources et de leur activité. Le public, s'il veut être sage, a de quoi s'éclairer.

b) Néanmoins, en dépit de cette publicité, il faut encore beaucoup de compétence et de prudence pour se rendre un compte exact de la réalité, à travers les bilans et les rapports. D'ordinaire, on agit de confiance. Il arrive que les plus fins se laissent prendre.

c) La responsabilité des administrateurs n'est pas non plus une garantie absolue de la gestion régulière et sage de la société. Les administrateurs ne sont pas personnellement responsables de leur gestion comme telle, mais seulement de leurs *fautes* (1). La loi commerciale est très compliquée ; on la viole facilement ; il arrive assez souvent qu'on acquitte les administrateurs pour bonne foi. Cependant, il ne faut pas exagérer ce grief : les administrateurs sont nécessairement actionnaires et donc intéressés au succès de l'entreprise.

d) La facilité de négocier les actions au porteur a aussi ses dangers : on risque d'autant plus facilement de l'argent dans une affaire qu'on pourra à la première alarme vendre ses actions.

Dans certains pays, on obvie à cet inconvénient par un autre type de société : la *société à responsabilité limitée (limited)* qui émet des titres nominatifs non négociables.

---

(1) Art. 132 de la loi commerciale.

Remarque. — La difficulté d'empêcher tous les abus vient de ce que, d'une part, on cherche la plus grande *souplesse* possible, de façon à alimenter en capitaux toutes les affaires sérieuses, même si elles sont aléatoires, et de ce que, d'autre part, les *garanties de sécurité* entraînent toujours une gène ou même une impossibilité d'agir pour des entreprises irréprochables.

Le législateur belge s'est guidé par les principes suivants : réprimer les abus les plus graves et les plus fréquents ; pour le reste, obliger les sociétés à une publicité et à des règles d'administration telles que généralement le public prudent puisse s'éclairer sur la valeur et les chances de succès des entreprises anonymes.

— Du point de vue social, on a formulé contre les sociétés anonymes les ***griefs*** suivants :

1) La société anonyme *manque de responsabilité morale et sociale*. Elle est un être impersonnel ; les actionnaires ne se sentent pas responsables ; les administrateurs et les gérants sont avant tout préoccupés de fournir des dividendes.

Remarque, — Il y a du vrai en ceci. Cependant quand on compare les sociétés anonymes et les entreprises individuelles du point de vue de l'accomplissement des devoirs sociaux, du paiement de salaires convenables, de l'institution d'œuvres comme pensions de retraite, économats, habitations, secours en cas de maladie, etc., on constate que les sociétés anonymes sont plutôt en avance sur les autres entreprises.

2) Mais, ajoute-t-on, l'effet des œuvres établies par une société anonyme n'est pas le même, au point de vue de la pacification sociale, que celui d'une entreprise individuelle. *Ces œuvres sont impersonnelles ;* elles prennent l'allure d'une institution officielle ; leurs mesures d'équité ou de charité passent bientôt pour l'acquittement d'une obligation de stricte justice.

Remarque. — *a)* On insiste trop sur le contraste entre les sociétés anonymes et les autres. Il y a là une confusion. Ce que les griefs renferment de vrai tient moins à la forme de la société qu'aux *dimensions* de l'entreprise et à la *conscience ou aux qualités personnelles* des directeurs et administrateurs.

b) Il importe grandement de *rappeler aux actionnaires leur responsabilité.* L'éducation morale des actionnaires, aussi bien que leur éducation économique, laisse beaucoup à désirer.

La responsabilité morale des actionnaires est basée sur la nature de la société anonyme. L'actionnaire est *propriétaire* de l'usine ; — *patron* des ouvriers ; — *vendeur* du pro-

duit ; — *maître du personnel directeur* qui agit sur son mandat. Sa participation est donc formelle dans tout ce que fait la société et il en est *responsable en conscience* pour sa part de propriété.

Cette responsabilité *porte notamment sur trois points :*

1) nature de l'entreprise : l'objet et les procédés sont-ils irréprochables ?

2) choix des mandataires : administrateurs, gérants, contremaîtres, sont-ils honnêtes, soucieux de tous leurs devoirs patronaux ?

3) conditions du travail, rétribution, œuvres patronales : sont-elles en conformité avec les exigences de la justice et de la charité chrétiennes ?

Remarque. — Il faut d'autant plus insister sur ce point qu'il est difficile de coordonner l'action des actionnaires : beaucoup ne possèdent que peu d'actions et ne disposent donc que d'une faible influence ; il faudrait les grouper et les faire agir de concert ; — plusieurs ne veulent pas montrer qu'ils possèdent des actions, pour ne pas fournir une base au fisc ; — les titres passent continuellement de main en main.

Cependant, il suffit souvent d'un homme de conscience et d'initiative pour agir efficacement en son nom personnel et pour entraîner les autres.

N. B. — *L'actionnariat syndical* donne accès aux représentants du personnel dans les assemblées d'actionnaires et fournit ainsi une occasion facile de rappeler à ceux-ci leurs devoirs envers leurs ouvriers. (1)

5. — ***La Société coopérative.*** — *Elle se compose d'associés dont le nombre et les apports sont variables et dont les parts sont incessibles à des tiers.*

Cette forme juridique permet le groupement de beaucoup de capitalistes, particulièrement de petits, tandis que la forme anonyme favorise le groupemeut de beaucoup de capitaux. On groupe ici des *personnes :* en effet, les parts sont incessibles à des tiers. On en groupe *beaucoup* et surtout des *petits :* en effet, *a)* on permet l'émission de très petites coupures ; *b)* on facilite l'entrée dans la société et la sortie ; *c)* on facilite les fluctuations du nombre des intéressés et de leurs apports : le nombre et le montant des actions n'est pas déterminé.

En conséquence, la coopérative se caractérise par les traits suivants : *le nombre des membres* varie constamment ;

(1) Cfr. 2e Part., 3e Sect., Ch. 1.

— *le capital engagé* varie de même ; — *les parts sont incessibles*. De là, le nom donné par la loi française à cette forme de société : *société anonyme à capital variable*.

La responsabilité financière peut être solidaire ou divisée, indéfinie ou limitée. Si les statuts ne spécifient rien, la solidarité est de règle.

N. B. — Le but habituel de ces sociétés n'est pas de faire des bénéfices. Du moins ne visent-elles que le bénéfice négatif pour leurs membres de se procurer des produits de consommation ou des matières premières à meilleur compte qu'en passant par l'intermédiaire des commerçants : coopératives de consommation ou d'achat.

La loi belge, contrairement à la loi française, exige un but de lucre. C'est un tort. Pratiquement, on tourne la loi en fixant un maximum de bénéfice ; par exemple, on limite les bénéfices à 3 % des sommes souscrites, ce qui revient à servir un intérêt aux sociétaires. On règle en conséquence les prix de vente.

Certaines *garanties* sont exigées de ces sociétés aussi bien que des sociétés anonymes : inventaire annuel ; — formation d'un fonds de réserve ; — indication, en toutes lettres, sur toutes les pièces, des mots : société coopérative — dépôt semestriel, au greffe du tribunal de commerce, de la liste des membres et du bilan approuvé, dans la quinzaine de son approbation (1).

Remarques. — 1. *Les sociétés de forme coopérative* ne réalisent généralement pas l'idéal coopératif, qui suppose la propriété et la gestion de l'entreprise aux mains de l'ensemble du personnel. Ce sont des sociétés *capitalistes* dont le personnel est *salarié*.

2. *D'après leur mode d'exploitation*, les entreprises belges se répartissaient comme suit, au 31 décembre 1910 :

Entreprises industrielles en atelier exploitées	
par des particuliers ou par des sociétés de personnes	247.557
par des sociétés anonymes	2.641
par des sociétés coopératives	750
	250.948
Entreprises commerciales exploitées	
par des particuliers ou par des sociétés de personnes	363.014
par des sociétés anonymes	1.320
par des sociétés coopératives	610
	364.944

Totaux : les entreprises industrielles en atelier et les entreprises commerciales exploitées par des *particuliers* ou par des *sociétés de per-*

(1) Cfr. Vermeersch, *Manuel Social*, II, p. 138 à 144.

sonnes étaient au nombre de 610.571 et occupaient un personnel de 1.480.061 personnes ;

les entreprises ... exploitées par des *sociétés anonymes* étaient au nombre de 3.961 et occupaient un personnel de 454.024 personnes ;

les entreprises ... exploitées par des *sociétés coopératives* étaient au nombre de 1.360 et occupaient un personnel de 13.616 personnes (1).

DEUXIÈME SECTION.

L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION.

CHAPITRE I.

L'Union des Agents de la Production.

BIBLIOGRAPHIE. — E. Cossa. *Concetto e forme della impresa industriale,* Milano, 1888. — G. Schmoller, *Die geschichtliche Entwickelung der Unternehmung,* dans Jahrbuch für Gezetzgebung, Leipzig, 1890-1894. — Pohle, *Der Unternehmerstand,* 1910. — A. Pottier, *La coopération et les sociétés ouvrières,* Liége, 1889. — P. Hubert-Valleroux, *La coopération,* 2e édit., Paris, 1904. — C. Gide, *Cours,* I, p. 237 ; — Idem, *La coopération,* 3e édit., Paris, 1910. — Holyoake, *The history of cooperation in England,* 2 vol., 1885. — Sidney Webb, *The cooperative movement,* Londres, 1892. — L. Bertrand, *Histoire de la coopération en Belgique,* 2 vol., Bruxelles, 1902. — B. Lavergne, *La verrerie ouvrière d'Albi,* dans la Revue d'Écon. pol., 1913, p. 48. — E. Poisson, *La république coopérative,* Paris, 1920. — A. Liesse, *Les entreprises industrielles, fondation et direction,* Paris, 1919. — Lysis, *Vers la démocratie nouvelle,* Paris, 1917. — Idem, *Pour renaître,* Paris, 1918. — H. Fayol, P. Pezeu, Wilbois et Vanuxem, ouvrages mentionnés dans la section précédente, Ch. II, Le Travail et 2e Partie, 3e Section,

ARTICLE I. — **Rôle comparé des trois agents de la Production. — Nécessité de leur union.**

La nature fournit toutes les matières premières et, à mesure du perfectionnement des outils et des machines, une part toujours plus grande des forces utilisées dans la production. Mais, laissée à elle-même, elle donne peu de biens immédiatement utilisables.

---

(1) *Annuaire statistique* 1915-1919, p. 132.

Le travail humain, lui, fournit une partie toujours plus restreinte des forces matérielles productives ; il a, d'autre part, un rôle éminent par le fait qu'il s'adapte intelligemment et avec une souplesse incomparable aux conditions de l'*œuvre à accomplir ;* par le fait surtout qu'il prévoit, choisit, combine, dirige en vue d'un but qu'il s'est fixé l'emploi des matières premières, des forces naturelles, des capitaux et de ses collaborateurs.

Le capital, fruit de la nature et du travail, est productif quand il est employé par un nouveau travail.

Chacun des agents n'est donc généralement productif que par son union avec les deux autres.

Comment se réalise cette union ?

ARTICLE 2. — **Modalités principales de cette union. Production autonome. — Coopérative de production. Entreprise.**

L'union des trois agents de la production se réalise de la façon la plus étroite dans ***la production autonome,*** c'est-à-dire dans le cas du *producteur qui travaille à son compte, sur son propre fonds, avec ses propres outils et approvisionnements.* Exemple : cultivateur propriétaire ; petit artisan.

Mais les ressources en capital et en travail d'un producteur autonome sont très limitées ; *elles ne peuvent suffire à de grandes entreprises.*

Cependant, celles-ci réalisent sur les petites un immense progrès en efficacité productive : elles permettent seules l'exécution de grands travaux (construction et exploitation de chemins de fer, canaux, ports ; exploitation de mines ; bâtisses considérables ; constructions métalliques, etc.) ; elles permettent une division du travail poussée plus loin, l'emploi d'engins puissants ; elles réalisent des économies de frais de tout genre ; la grande entreprise est à la petite comme l'organisme humain est à la cellule, ou comme une armée moderne est à une troupe informe. Aussi voyons-nous se dessiner, depuis un siècle et demi surtout, un courant marqué vers la grande entreprise.

Qu'il suffise de signaler ici le fait et d'en esquisser les causes ; nous y reviendrons en détail plus bas dans un chapitre spécial.

La conclusion est qu'*il importe de rassembler d'une part des capitaux considérables et d'autre part des travailleurs en grand nombre et de les unir en vue de vastes entreprises économiques.*

Cette union des capitaux et des travailleurs peut se concevoir sous diverses formes :

1. — Des producteurs autonomes *mettent en commun* leurs fonds et leurs bras, ils s'entendent pour se donner des directeurs et exécuter eux-mêmes les travaux. C'est, dans toute son intégrité, l'idéal de ***la coopérative de production.***

Mais cette forme est rarement réalisable, parce qu'elle suppose, *chez les mêmes individus*, les *fonds* en quantité suffisante, les *forces* de travail en quantité suffisante, les *aptitudes* aux fonctions diverses qu'exige une grande entreprise, enfin *l'entente durable.*

2. — Des *travailleurs* manquant de capitaux *s'unissent à des capitalistes*. Ils conviennent entre eux des apports et du partage des bénéfices, du choix de l'entreprise à monter, de la direction, etc. C'est ***la coopérative de production avec apports divers.***

Pratiquement, cette forme se heurte à de grandes difficultés : *autorité dispersée* ou énervée par l'intervention d'un grand nombre de participants ; entente difficile à obtenir et plus encore à maintenir ; — accord très ardu à réaliser sur la *part à faire dans les profits* au capital et au travail ; — souvent manque d'aptitudes pour la conduite de l'affaire ; — difficultés aggravées par le fait que *le travailleur a besoin d'une rémunération immédiate* et ne peut laisser dépendre celle-ci du résultat problématique et lointain de l'entreprise.

Aussi cette forme d'association se rencontre-t-elle très rarement dans l'industrie. Autrefois elle fut fréquente, en certaines régions, dans l'agriculture : le propriétaire apportait son fonds ; le métayer, son travail et ses connaissances ; la direction générale de la culture était partagée. Quelque chose de pareil s'est présenté dans certains métiers. Mais tout cela se cantonnait dans les cadres de la petite entreprise ou aboutissait à un salariat déguisé.

3. — Des *travailleurs* pourraient encore *emprunter* des capitaux contre un intérêt fixe et garder par devers eux la direction et le risque de l'entreprise. C'est ***la coopérative de production avec capital emprunté.***

Mais plusieurs des difficultés signalées ci-dessus subsistent : autorité et responsabilité divisées, — entente difficile, — manque d'aptitudes pour la direction, — garanties insuffisantes et crédit trop restreint.

N. B. — Notre régime économique actuel permet ces différents modes d'organisation. On en a même encouragé l'essai par des faveurs. L'expérience en a été faite bien des fois depuis 1834. Le succès de la coopérative de production n'a pas répondu aux espérances et aux efforts de ses promoteurs. Les cas de réussite sont des exceptions.

Il est intéressant de lire dans Ch. Gide (1), qui n'est certes pas suspect

(1) *Cours d'Économie politique*, 5e édit., tome premier, p. 237 et suivantes. — Idem, *Des Institutions pour la transformation ou l'abolition du Salariat*, Paris, 1921.

de parti-pris à l'égard du coopératisme, l'exposé des diverses tentatives faites dans ce sens, de leurs échecs en dépit des moyens factices employés pour fournir des capitaux aux coopératives et pour leur permettre d'écouler leur production, et enfin des causes de ces échecs.

Si la coopérative de production est parfois susceptible de succès, on verserait dans une dangereuse illusion en y cherchant, comme Lassalle et Owen, le moyen de transformer l'organisation économique aujourd'hui prédominante.

4. — **L'entreprise.** — Un homme prend l'initiative d'une affaire ; il en rassemble les éléments ; il en assume, en tout ou en partie, le risque et la direction. C'est *l'entrepreneur* au sens usité en Économique.

Son rôle est complexe. Il détermine le genre d'industrie à monter et le développement à lui donner. Il obtient, d'une part, la confiance de capitalistes qui lui avanceront des ressources, soit comme participants aux risques de l'entreprise, soit comme prêteurs ; lui-même, le plus souvent, sera possesseur de capitaux qu'il engagera dans l'affaire. Il embauchera, d'autre part, le personnel : ouvriers, employés, ingénieurs, directeurs, s'il y a lieu. Ayant ainsi fixé le but, déterminé les moyens, réuni les éléments de l'entreprise, il en gardera la direction générale et parfois la gestion. Il lui assurera l'unité de vues, la fermeté de direction, la promptitude de décision, la discrétion, le crédit, l'autorité nécessaires à sa réussite.

Ce rôle est difficile. Il suppose une connaissance exacte des débouchés, des ressources disponibles en matières premières et en personnel, des méthodes industrielles ; il suppose la connaissance des hommes qu'il faudra choisir, et l'art de les diriger ; il suppose des qualités de caractère et une honnêteté qui inspirent confiance, une force d'intelligence et une opiniâtreté au travail qui répondent à l'ampleur de la tâche, une faculté de prévoyance et de combinaison peu commune, l'initiative et la prudence, le tact et la ténacité. Car il faudra tout prévoir, tout calculer, tout conduire, être à la fois organisateur, industriel et commerçant, savoir manier les hommes et les choses, agir avec le personnel à tous les degrés, avec les clients, les fournisseurs, les concurrents, les pouvoirs publics ; et il faudra réaliser tout cela de telle façon que le produit couvre les frais et, si possible, laisse un profit.

L'entrepreneur engage dans l'affaire son temps, sa fortune, ses capacités personnelles et son honneur. Il en fait *son* affaire. Il en assume la haute direction, la responsabilité, le souci

et le risque. C'est ce qui explique l'application et l'opiniâtreté au travail qu'il y déploie et qui, dans la période d'établissement et dans les moments difficiles, ne connaît littéralement pas de repos.

C'est ce qui explique, d'autre part, l'*efficacité de son intervention* et l'importance souveraine de son rôle dans la production.

De même que le travail humain, en général, l'emporte sur les forces naturelles parce qu'il combine et dirige, de même et pour la même raison, le travail de l'entrepreneur l'emporte en efficacité productive sur tous les autres travaux. On peut le comparer au rôle du général en chef dans une armée.

En résumé, l'entrepreneur est l'*agent le plus actif* de la production. Il forme *le lien* entre le capital et le travail. Il est *le premier des travailleurs ;* il est *capitaliste* ou du moins investi de la confiance de possesseurs de capitaux. Il *réalise la synthèse des éléments de la production* et l'ensemble des qualités qu'il réunit en sa personne est la justification de l'autorité directrice qu'il exerce et — quand il réussit — des profits qu'il réalise.

Du point de vue économique général, nous pouvons conclure que *rien n'est plus nécessaire pour la prospérité d'un pays que de posséder des entrepreneurs capables, laborieux et honnêtes*.

— Nous examinerons plus loin, à propos du salariat, les problèmes d'ordre moral et d'ordre social que soulève le régime de l'entreprise.

CHAPITRE II.

La grande entreprise et la concentration.

BIBLIOGRAPHIE. — R. de Foville, *La transformation des moyens de transport et ses conséquences économiques et sociales*. Paris, 1880. — J. Lewinski, *L'évolution industrielle de la Belgique*. Bruxelles, 1911. — G. Blondel. *L'essor industriel du peuple allemand*, 3e édit., Paris, 1900. — Schultze-Gävernitz, *La grande industrie*, (trad.), Paris, 1896. — E. Levasseur, *Questions ouvrières et industrielles en France sous la 3e république*, Paris, 1907. — Hobson, *The evolution of modern capitalism*, Londres, 1904. — Veblen, *The theory of business enterprise*, New-York, 1904. — Depitre. *Le mouvement de concentration dans les banques allemandes*, Paris, 1905. — E. Martin Saint-Léon, *Cartells et trusts*, 3e édit., Paris, 1909. — P. de Rousiers, *Les industries*

monopolisées, Paris. — Liefmann, *Cartells et trusts*, (trad.), Paris, 1914. — G. Le Page, *L'impérialisme du pétrole*, Paris, 1921. — De Leener, *L'organisation syndicale des chefs d'industrie*, Bruxelles, 1909, surtout le second volume et la bibliographie qui le termine. — Marx, *Le capital*, (trad.), Paris, 1875. — Bernstein, *Socialisme théorique* ... (trad.), Paris, 1903. — P. Leroy-Beaulieu, *Le collectivisme*, 5e édition, Paris, 1909. — d'Avenel, *Le mécanisme de la vie moderne*, 5 vol., Paris.

Article I. — **Notions.**

On peut définir la concentration *la tendance vers la grande entreprise.*

L'**entreprise** *est la réunion des divers éléments d'une affaire industrielle, commerciale ou financière sous la main d'un homme qui en prend l'initiative, l'organisation et le risque.*

Comment distinguer grande et petite entreprise ? Administrativement, on prend comme critère le nombre d'ouvriers employés ; par exemple : de 0 à 10 ouvriers, petite entreprise ; de 11 à 50, moyenne entreprise ; au-dessus de 50, grande entreprise. On pourrait proposer un critère plus objectif ou plus rationnel et dire que la **grande entreprise** *commence là où le rôle de la direction absorbe son homme.*

N. B. — Il ne faut pas confondre la grande entreprise avec la grande installation ou la grande usine. Il y a souvent concordance entre les deux, mais on trouve de petites industries ou commerces s'exerçant dans de vastes installations (halles, usines à tulle à Calais), et d'autre part de grandes entreprises peuvent être organisées avec de petits ateliers ou magasins ; exemples : armurerie liégeoise, dentelle, vente de journaux dans aubettes, maisons Delhaize, industries à domicile.

Un des caractères dominants de l'hypothèse économique actuelle est le mouvement de **concentration** ou la tendance vers la grande entreprise. L'analyse des avantages qu'apporte et des conditions que suppose la grande entreprise nous découvrira l'explication de ce phénomène.

Article 2. — **Avantages et Conditions de la grande entreprise.**

I. — La grande entreprise a sur la petite les **avantages** suivants :

1) Économie du travail :

a) on peut pousser plus loin la *division du travail ;*

b) l'agrandissement d'une entreprise permet une économie relative de *personnel ;* par exemple : si l'on réunit dix maisons de commerce dont

chacune employait un comptable, deux commissionnaires, cinq vendeurs, il ne faudra pas dix comptables, vingt commissionnaires et cinquante vendeurs.

2) *Économie de capitaux :*

A) de *capital fixe :* les frais en bâtiments, installations, machines, ne croissent pas proportionnellement aux dimensions de l'entreprise.

B) de *capital circulant* (houille à brûler, laine ou coton à filer, fil à tisser, étoffes à tailler, et plus spécialement les sommes de monnaie nécessaires aux dépenses courantes) : le capital circulant d'une grande entreprise peut être relativement inférieur à celui d'une petite pour trois raisons : *a)* la grande entreprise achète à meilleur compte, parce que en masse ; *b)* elle obtient un crédit plus large et moins onéreux ; *c)* elle use de moyens de payement perfectionnés qui économisent la monnaie.

3) *Diminution de risque,* du moins dans certaines entreprises comme les assurances.

4) L'application des *perfectionnements techniques* à mesure qu'ils se produisent est possible à une grande entreprise qui a toujours une partie de son matériel ou de ses installations en renouvellement.

5) *Direction* technique, commerciale, financière, etc. plus spécialisée et plus compétente.

6) Possibilité d'entreprendre des *travaux importants et rapides.*

7) Possibilité de *préparer soi-même ses matières premières et d'utiliser ses sous-produits ou ses déchets.*

— On en vient même dans cet ordre d'idées à ce qu'on a appelé l'*intégration de l'industrie,* qui consiste dans le groupement en une même entreprise des industries de diverses espèces qui interviennent successivement dans l'élaboration d'un genre de produits.

Exemple : une entreprise métallurgique comprendra des mines de minerai et de charbon, des transports, des hauts fourneaux, aciéries, laminoirs, forges, ateliers de construction. Une grande exploitation agricole se complétera par des laiterie, malterie, brasserie, sucrerie, meunerie, etc.

— Il faut rapprocher de la concentration industrielle les *ententes* qui se forment, sous le nom de *cartel, consortium, syndicat,* etc., entre des entreprises similaires qui gardent leur individualité économique, ententes qui portent sur les conditions d'achat des matières premières, ou sur les conditions de vente des produits, ou sur les transports, le crédit, la répartition des commandes, l'attribution des spécialités,

la standardisation des produits, etc. Ces ententes entraînent des avantages analogues à ceux que nous venons d'énumérer.

Elles aboutissent souvent à des *trusts*, qui *fusionnent* des entreprises préexistantes en une vaste unité économique et qui se caractérisent par une *tendance au monopole*. Exemple : aux États-Unis les trusts de l'acier, du pétrole, etc.

Les trusts, comme les cartels, diminuent la concurrence ou même la suppriment ; ils permettent de réaliser d'immenses économies sur les frais de production notamment par la suppression des établissements inutiles et la spécialisation des établissements conservés.

II. — CONDITIONS. — La concentration vise à obtenir avec les mêmes moyens une production plus considérable. *Elle suppose donc des débouchés plus considérables, c'est-à-dire un développement du marché soit en étendue, soit en intensité.*

ARTICLE 3. — **La loi de la Concentration.**

I. — ***La Loi.*** — Des avantages ou causes énumérés ci-dessus et de la réalisation de la condition exigée, on peut conclure *a priori* que notre époque doit se signaler par une tendance vers la concentration.

L'observation des faits conduit, comme nous allons le voir bientôt, à la même conclusion.

K. Marx allait plus loin. Il prétendait avoir établi une loi, à savoir que la concentration était *universelle,* c'est-à-dire s'étendait à toutes les industries et à tous les commerces ; *absolue* c'est-à-dire sans limite en intensité ; *rapide,* devant amener dans un avenir prochain le résultat monstrueux qu'il attendait : l'absorption de la petite entreprise par la grande, bientôt absorbée elle-même par quelques magnats de l'industrie et de la finance. La transformation du régime actuel en régime collectiviste serait facilitée d'autant.

L'examen des faits va nous montrer que la concentration n'est ni universelle, ni absolue, ni, dans l'ensemble, aussi rapide que Marx le prétendait et qu'on ne peut en attendre — ou en redouter — les effets annoncés par lui.

II. — ***Examen de la loi de la concentration.*** — Nous examinerons successivement : A. *les faits ;* — B. *leur explication* par les causes qui limitent la concentration ; — C. *la distinctiou entre la concentration des entreprises et la concentration des fortunes.*

A. — ***Les faits.*** — L'examen des faits nous amène aux constatations suivantes :

1. — *Le nombre des grandes entreprises s'accroît notablement.*

Belgique : *Dans l'industrie,* on comptait, en 1846, 1,8 ouvriers ; en 1896, 3 ouvriers ; en 1910, 5,5 ouvriers pour 1 chef d'entreprise.

Les entreprises occupant au moins 50 ouvriers étaient :

en 1896, au nombre de 2.165 avec 396.000 ouvriers (moyenne : 183)
en 1910, » » » 2.900 » 525.000 » (» 181)

Dans l'industrie verrière, on comptait :

en 1846, 630 entreprises avec 4.000 ouvriers (moyenne : 6,3)
en 1896, 50 » » 21.700 » (» 634)
en 1910, 130 » » 29.700 » (» 305)

France : Nombre d'établissements industriels (1) :

	en 1896	*en 1906*	*Accroissement ou Diminution*	
de 1 à 10 ouvriers	2.246.049	2.172.760	—73.889	—3,3 %
de 11 à 100 »	49.968	54.328	4.360	8,7 %
plus de 100 »	3.823	4.949	1.126	29,4 %
	2.300.440	2.232.037	—68.403	—3 %

Allemagne : Principales industries et nombres de personnes y employées (2) ;

	Entreprises			*Pourcentage des personnes employées*		
	en 1882	*1895*	*1907*	*1882*	*1895*	*1907*
de 1 à 5 personnes	2.175.857	1.989.572	1.870.261	55,1	39,9	29,5
de 6 à 50 »	85.001	139.459	187.074	18,6	23,8	25,0
51 et plus «	9.481	17.941	29.033	26,3	36,3	45,5
de 51 à 200 »	7.642	14.726	23.557	11,9	17,0	20,1
de 200 à 1000 »	1.716	2.967	4.998	10,9	13,9	17,3
plus de 1000 »	123	248	478	3,5	5.4	8,1

L'exemple de l'Allemagne à l'époque considérée est particulièrement intéressant, parce que jamais et nulle part ailleurs les circonstances ne furent plus favorables à la thèse de Marx : période de développement économique extraordinairement rapide, tempérament national porté à l'organisation par masses, développement du machinisme.

2. — *Cependant le nombre total des entreprises se maintient et, dans plusieurs pays, augmente. La grande entreprise ne supprime donc pas la petite.*

Belgique : *Entreprises industrielles :*

en 1846	*en 1896*	*en 1910* (3)
114.751	253.361	247.076

(1) Gide, Cours, I, p. 279.
(2) Sering, Anlage zur Vorlesung I.
(3) Les industries du sous-sol non comprises.

Exploitations agricoles d'au moins 1 hectare :

en 1846	*en 1895*	*en 1909*
254.586	285.584	289.482

Entreprises commerciales : Le recensement de 1910 indique 216.130 exploitants d'entreprises commerciales (y compris la banque, l'assurance, l'industrie hôtellière et les divertissements publics) et 306.633 personnes employées par eux (y compris les membres de la famille aidants) ; ce qui donne l'infime moyenne de 1,4 employé ou ouvrier par entreprise. Il semble donc bien que le nombre des entreprises commerciales ne soit pas en diminution, au contraire (1).

France : *Établissements industriels, commerciaux, agricoles* (2) :

1896	*1906*
3.352.000	3.245.000

Il y a une diminution des établissements agricoles ; une augmentation pour le reste.

P. Leroy-Beaulieu (3) tire la même conclusion de l'accroissement constaté en France depuis 1830 du nombre des patentes qui frappent les industriels, les commerçants et les membres des principales professions libérales.

En 1830, on en relevait 1.163.255 ; en 1850, 1.437.437 ; en 1872, 1.568.628 ; en 1891, 1.673.885 ; en 1910, 1.861.612.

Les corrections à faire subir à ces chiffres n'en modifient pas la portée.

États-Unis d'Amérique : Statistique des fabriques (4) :

Années	*1899*	*1904*	*1909*	*1914*	*1919*	*% d'augmentation entre 1899 et 1919*
Entreprises	207.514	216.180	268.491	275.791	290.111	39,8
Personnel						
employé	364.120	519.556	790.267	964.217	1.447.761	298
salarié	4.712.763	5.468.383	6.615.046	7.036.247	9.098.119	93
Force motrice (5)	10	13	18	22	29	190
Capital (6)	8.975	12.675	18.428	22.791	44.776	399
Traitements (6)	381	574	938	1.288	2.893	659
Salaires (6)	2.008	2.610	3.427	4.078	10.546	416
Val. des produits (6)	11.407	14.794	20.672	24.246	62.427	447

Allemagne :

Le nombre des entreprises a baissé de 1882 à 1907 ; beaucoup moins cependant que ne le ferait supposer la théorie de Marx. La baisse fut aussi moins importante pendant la seconde période, de 1895 à 1907, que

(1) *Annuaire Statistique*, 1914, p. 422 sq.

(2) Gide, I, p. 278.

(3) I, p. 472 sq.

(4) Comprenant toutes les *principales industries* mais non le commerce ni les transports.

(5) En millions de H. P.

(6) En millions de dollars.

pendant celle de 1882 à 1895. Voici les chiffres relatifs aux industries (sans l'agriculture ni le commerce) :

	1882	*1895*	*1907*
Nombre d'entreprises	2.270.339	2.146.972	2.086.368.

Dans la première de ces deux périodes la diminution pour cent était de 5,4 ; dans la deuxième, de 2,8.

Il faut d'ailleurs tenir compte, comme nous l'avons dit plus haut, que le cas de l'Allemagne fut exceptionnellement favorable à la concentration.

3. — *La concentration varie beaucoup suivant les industries ou métiers :*

Nous prendrons comme exemple l'Allemagne. Le nombre des entreprises a grandi, de 1895 à 1907, dans les professions suivantes : (1)

Boulangers	25,1 % en plus	Zingueurs	1,3 % en plus
Bouchers	15,3	Horlogers	0,4
Plafonneurs	32,9	Relieurs	2,8
Coiffeurs	21	Tapissiers	34,0
Entrepreneurs de constructions	86,1	Poêliers	17,0
		Imprimeurs	40,0
Selliers	2,8	Vitriers	0,7
Fabric[ts] de tabac	27,6	Peintres	4,8
Serruriers	0,9		

Toutes les autres sont en diminution. Il ne s'agit toutefois que des professions industrielles, à l'exclusion des professions commerciales et agricoles.

En Belgique, de 1896 à 1910, le nombre des entreprises de boulangerie, de menuiserie, de cordonnerie, de scierie, etc. a décru.

Depuis la guerre, la concentration s'accentue dans les banques ; de même, dans les mines de houille du Borinage, par suite de l'épuisement et des difficultés d'exploitation des anciens charbonnages.

4. — *La loi de la concentration ne se réalise nullement pour l'agriculture. Au contraire, il y a presque partout augmentation du nombre des petites exploitations.*

Ainsi, en Belgique, les exploitations de 1 à 10 hectares, qui étaient, en 1846, au nombre de 125.000, ont passé, en 1895, à 240.898, et, en 1909, à 248.546 (2).

Cette exception est énorme, l'agriculture étant, dans l'ensemble des pays habités, l'industrie de très loin la plus répandue et conservant encore, dans les pays fortement industrialisés, une place très importante.

---

(1) Sering, Anlage zur Vorlesung, Berufs-Statistik.

(2) *Annuaire statistique*, 1914. p. 372 sq.

En Allemagne, les personnes travaillant à l'agriculture (y compris la sylviculture, l'horticulture et la pêche) étaient, en 1907, les 33,8 % du total des personnes employées dans l'agriculture, l'industrie, le commerce et les transports. La proportion est de 23 % environ en Belgique ; de 36 % aux États-Unis ; de 40 % en France.

5. — *La concentration revêt des formes intermédiaires qui ne réduisent pas, comme le prétendait Marx, les chefs des entreprises unies ou les chefs des filiales à l'état de salariés.*

Par exemple, la *Société Générale de Belgique* « patronne » un grand nombre de banques, tellement que le chiffre d'affaires de cette société et des banques patronnées par elle a été estimé, en décembre 1922, à environ le quart ou même le tiers des opérations bancaires de Belgique. Mais les banques « patronnées » ne perdent pas pour cela la propriété ni la direction de leurs affaires ; elles acceptent seulement certaines restrictions, comme il arrive en tout contrat.

Nous sommes donc autorisés à conclure que la concentration, dans l'ensemble, n'est pas universelle et que sa rapidité varie beaucoup suivant les cas.

Qu'elle ne soit pas *absolue* pour aucun genre d'industrie et encore moins pour toutes, c'est ce qui résulte aussi des faits, aucune industrie n'ayant été monopolisée *de façon durable* et la plupart des industries restant très dispersées. Ceci ressortira aussi de l'examen des causes qui limitent la concentration (1).

B. — ***Explication des faits, ou Causes qui limitent la tendance à la concentration.***

1. — Pour l'agriculture :

a) Les causes qui favorisent la concentration des autres industries n'agissent pas, ou agissent beaucoup moins, en agriculture ; ainsi, la *division du travail* et la *multiplication du personnel* n'y ont que peu d'application, les travaux agricoles ne pouvant s'accomplir simultanément, mais se répartissant sur tout le cours de l'année.

---

(1) M. Defourny conclut en ces termes son article déjà cité de la Rev. Cath. Soc. et Jur., p. 108 :

« Donc pas de concentration dans le commerce ; fragmentation en agriculture ; concentration réelle dans l'industrie à domicile et dans l'industrie en atelier, avec la réserve que les entreprises de petite industrie et le métier, réparant leurs pertes en ouvriers étrangers par l'intégration d'une proportion plus forte de collaborateurs familiaux, arrivent à se consolider et à se développer aussi vite que la population du pays. »

De même l'*emploi des machines* est bien plus restreint.

b) La petite exploitation *permet une culture intensive* et un *soin plus attentif ;* l'œil du maître et la sollicitude de l'intéressé sont plus nécessaires ici que dans d'autres industries.

c) La cherté de la main-d'œuvre ouvrière rend difficile l'emploi d'un personnel salarié.

d) Le morcellement des propriétés par l'*effet des lois successorales* influe aussi sur le morcellement des exploitations.

e) Enfin, dans beaucoup de pays, un *mouvement d'opinion* et l'*action des pouvoirs publics* sont intervenus pour multiplier les petites exploitations et même les petites propriétés rurales, à cause des avantages de celles-ci pour l'accroissement, la santé et la moralité de la population, pour le maintien des principes d'ordre social et aussi pour le plus grand rendement des cultures.

2. — Pour les autres industries et le commerce :

Causes d'ordre économique :

a) La grande industrie suppose la *production de masses.* Mais il y a des choses qui ne peuvent être produites en masses : celles dont il faut une adaptation à l'usage ou au goût du consommateur, de même que celles qui dépendent du talent personnel de celui qui les produit.

Exemple : lunettes ; — travail du tailleur, dentiste, coiffeur, garnisseur, pâtissier, photographe, etc.

b) La grande entreprise supprime des entreprises similaires, mais elle en *fait naître d'autres :* industries de réparation et commerces d'accessoires ; par exemple, pour les bicyclettes, les autos, les installations électriques.

c) La vie à la campagne se transforme ; l'économie familiale y fait place de plus en plus à l'*économie d'échange.* D'où, une foule de petites iudustries et de petits commerces dans les campagnes.

Causes d'ordre technique :

d) On parvient à *adapter aux petites entreprises,* dans une certaine mesure, plusieurs des *avantages des grandes ;* moteurs mécaniques ; achat en commun ; vente en commun ; crédit coopératif.

e) A mesure que l'entreprise se développe, *la direction en devient plus difficile.* Tel homme particulièrement habile et soigneux y réussira mais n'aura pas de successeur. De plus, le coulage est plus grand ; les frais de contrôle et d'administration s'accroissent.

La limitation de la concentration est dans la concentration

même, par les difficultés et les inconvénients croissants qu'elle entraîne.

Causes d'ordre psychologique :

Les *habitudes* prises, le désir d'*indépendance* de l'artisan ou du petit commerçant, et d'autre part la *facilité du client* qui aime à trouver tout à sa porte conspirent pour maintenir les petites entreprises, tandis que, dans beaucoup de pays, le *goût du commerce* amène la création de nouveaux petits établissements.

Causes d'ordre social :

Les *prétentions syndicales* qui vont à forcer les salaires, à limiter la durée et l'intensité du travail, à grever l'industrie de charges onéreuses et de surveillances incommodes, ont pour contre-coup un certain retour à la petite entreprise et surtout à l'entreprise familiale.

De 1896 à 1910, l'effectif total des personnes occupées dans les *métiers* a passé de 372.000 à 424.000 personnes, soit un accroissement de 14 %, correspondant assez exactement à l'accroissement de la population du pays (14,8 %). Le nombre des collaborateurs familiaux a augmenté de 100 %.

En décembre 1922, on signale, dans la région de Courtrai, la création d'une banque en vue de faciliter aux tisserands l'acquisition de métiers et d'accessoires pour reprendre le travail à domicile.

Toutes ces causes agissent pour limiter la concentration ou contrarier ses effets.

C. — ***Marx conclut indûment de la concentration des entreprises à la concentration de la richesse.***

Les immenses entreprises dans lesquelles se manifeste le plus évidemment la concentration industrielle sont des sociétés par actions dont la propriété est partagée entre des *milliers d'actionnaires.*

Il y a concentration, — d'ailleurs temporaire, — des capitaux *mis à la disposition,* — non pas devenus la propriété, — des chefs d'entreprise. Mais cela n'indique nullement une concentration des fortunes ni des revenus.

La société anonyme donne à cette combinaison, qui permet à une légion de petits propriétaires de participer aux avantages de la grande entreprise, une forme légale extrêmement souple et commode.

C'est ainsi que, pour reprendre des exemples apportés par Bernstein contre la thèse marxiste et repris par Leroy-Beaulieu (1), le trust du fil

(1) *Le Collectivisme,* 5e édit., p. 475.

à coudre anglais, fondé en 1897 ou 1898, comptait 12.300 actionnaires ; le trust des filateurs de fil fin comptait 5.454 intéressés ; dans le canal de Manchester le nombre des actionnaires était de 40.000 ; dans la société de comestibles T. Lipton, il était de 74.262 (1).

Une preuve frappante de la diffusion de la propriété, dans les pays où le régime des biens est judicieusement organisé, vient d'être donnée, en décembre 1922, par le referendum suisse sur la proposition socialiste de prélèvement sur les fortunes. En dépit des tempéraments que ses auteurs y avaient apportés, cette proposition fut rejetée, par le suffrage universel, à une majorité de 7 contre 1.

CHAPITRE III.

L'Industrie à domicile.

BIBLIOGRAPHIE. — Office du travail, *Les industries à domicile en Belgique,* Bruxelles, 1899. — A. Julin, *Les industries à domicile en Belgique,* Liége, 1908. — P. Boyaval, *La lutte contre le sweating-system,* Paris, 1911. — P. Verhaegen, *Travail à domicile et sweating-system,* Bruxelles, 1912. — *L'exposition du travail à domicile,* Bruxelles, 1910. — *Le travail à domicile en Allemagne,* Revue Soc. Cath., août 1906 et avril 1907. — *Enquête sur le travail à domicile dans l'industrie de la lingerie,* 5 vol., Paris, 1910-1911 ; le 5e vol. donne les résultats généraux.

ARTICLE I. — **Définition, Importance et Organisation.**

L'industrie à domicile est un cas particulier de la *grande entreprise,* cas intéressant à un double titre, comme phénomène économique et comme problème social.

Définition. — La dénomination d'industrie à domicile est réservée, par l'usage actuel, à *l'industrie pratiquée à domicile par des ouvriers travaillant pour le compte d'un entrepreneur.*

La plupart des industries à domicile sont sous le régime de la *grande entreprise à personnel dispersé.*

L'industrie à domicile est beaucoup plus répandue qu'on ne le croirait.

La Suisse comptait, avant la guerre, 133.000 ouvriers à domicile, soit 18 % de sa population industrielle. L'Italie en possédait approximati-

---

(1) Voyez aussi, dans le même ordre d'idées, la réfutation de la théorie de l'appauvrissement des masses, ci-dessous, 2e Partie, Critique du Socialisme.

vement 250.000. L'Autriche n'en comptait pas moins de 760.000, c'est-à-dire 34 % de la population engagée dans l'industrie. La France arrivait avec le chiffre énorme de 1.500.000 travailleurs à domicile. La Russie en avait 12.000.000, sur une population totale de 167.000.000 d'habitants (1).

En Belgique, le recensement de 1910 relevait 129.780 ouvriers à domicile, dont 101.606 femmes (2).

Avec les patrons, les intermédiaires et les ouvriers travaillant chez l'employeur, le personnel des industries à domicile montait au total de 161.722 personnes.

De 1896 à 1910, le personnel total des industries en atelier avait progressé de 29,8 % et celui des industries à domicile de 22,4 %.

Les principales industries à domicile étaient celle de la dentelle, occupant 80.646 personnes ; celle des vêtements pour hommes, occupant 11.521 personnes ; celle des chaussures, occupant 8.367 personnes; et celle de l'armurerie, occupant 6.009 personnes.

Les industries à domicile en voie de progrès étaient, en 1910, la dentelle qui avait gagné plus de 30.000 participants depuis 1896, la confection des vêtements, la ganterie, la bonnetterie, la broderie sur tulle et sur linge, la corderie, la chemiserie, la saboterie et la préparation des peaux pour chapeaux.

Les industries à domicile en décadence étaient, à la même époque, l'armurerie, le tissage, la cordonnerie, la clouterie, la coutellerie et le tressage de la paille.

L'industrie belge à domicile est localisée principalement dans les deux Flandres.

M. Defourny, dans l'article cité, caractérise ainsi l'industrie à domicile en Belgique d'après le recensement de 1910 : « En Belgique, les industries à domicile, au total sensiblement de même structure et de même importance relative en 1910 qu'en 1896, sont des industries de femmes, des industries rurales, des industries travaillant des matériaux d'origine végétale ou animale, enfin des industries flamandes. »

Organisation technique. — Qui est l'entrepreneur ? *Le commerçant* qui vend au public ; par exemple, un magasin de confection ; — ou *un intermédiaire* entre le commerçant et l'ouvrier, intermédiaire qui fournit parfois la matière première, les modèles, qui divise et répartit le travail ; — ou *un entrepreneur* traitant lui-même *avec des sous-entrepreneurs,* lesquels traitent avec les ouvriers.

Il arrive que l'entrepreneur combine le travail en atelier avec le travail à domicile.

---

(1) P. Verhaegen, *Travail à domicile et Sweating-System,* p. 15-16.

(2) *Annuaire Statistique,* 1915-1919, p. 126 sq.

Article 2. — **Causes du Travail à domicile.**

A. — *Avantages pour l'entrepreneur : a) économie de capital :* locaux et installations ; *b) économie de salaires :* les salaires étant plus faibles dans l'industrie à domicile. Motifs : salaires d'appoint ; manque de cohésion et d'entente entre les ouvriers ; concurrence des prisons, des institutions d'apprentissage ou de charité ; absence de législation protectrice ; *c) l'entrepreneur échappe à la législation et à l'inspection du travail.*

B. — *Avantages pour l'ouvrier : a)* séjour *chez soi ;* en famille ; selon ses habitudes ; *b) indépendance* plus grande ; *c)* possibilité de pratiquer, à côté d'un métier ou de fonctions principales, le travail à domicile comme *métier d'appoint,* auquel on s'adonne aux heures, jours ou saisons libres. Ainsi en est-il, en particulier, pour 40 % des ouvrières de la lingerie, de la couture, du repassage et d'autres métiers de ce genre ; ces ouvrières sont des mères de famille ou des personnes à la charge de leurs parents ou de l'assistance publique, ou retenues à leur domicile par d'autres circonstances ; *d)* voyez la remarque faite ci-dessus p. 83.

Article 3. — **Inconvénients** (1).

1. — *Insuffisance des salaires* et souvent bénéfices exagérés des entrepreneurs, surtout des intermédiaires.

Exemple : L'Office du travail de France a fait une enquête sur le travail à domicile à Paris et en province, dont les résultats ont été publiés en 1910-11.

Sur 257 ouvrières de la lingerie interrogées à Paris, 6 % gagnaient moins de 0,15 fr. l'heure ; 45 %, moins de 25 centimes l'heure. Il en était qui travaillaient 17 (dix-sept) heures pour 1.75 fr. Elles se levaient à 4 heures et se couchaient à 11 heures, car il leur fallait faire le ménage ; elles ne prenaient pas de repos le dimanche (2).

Lors de sa visite à l'Exposition du travail à domicile, à Bruxelles en 1910, on montra à S. M. la Reine une dentelle de luxe exécutée par une ouvrière d'élite dans les conditions suivantes : l'ouvrière avait

---

(1) « Travail à domicile, travail en famille, ces mots qui éveillent l'idée d'une vie laborieuse mais paisible au foyer du home familial en sont arrivés, dans leur déformation actuelle, à symboliser une souffrance sociale. » V. Brants, *L'Exposition du travail à domicile,* Bruxelles. 1910, p. xxvi.

(2) M. de Mun, cité dans *Rev. Prat. d'Apol.,* 1 avril 1910, p. 71 suiv.

fourni les matières premières et l'outillage ; travaillé près de cent heures: reçu 12,50 fr. L'intermédiaire avait vendu cette dentelle à un négociant pour 80 fr. : celui-ci l'avait revendue 300 fr. (1)

On a dit : Ces bas salaires se justifient à titre de salaires d'appoint ; l'ouvrier s'en contente et n'a pas besoin de plus.

Mais *a*) Ces salaires ne sont pas proportionnés au travail accompli ; *b*) ils dépriment les salaires des ouvriers qui n'ont pas d'autres ressources ; *c*) le cas de salaire d'appoint est fréquent à la campagne, mais rare en ville.

2. — *Conséquences morales :* le salaire étant insuffisant, des ouvrières cherchent un supplément dans l'inconduite.

3. — *Hygiène :* les locaux, toujours exigus dans les villes, servent à la fois de chambre à coucher, de cuisine et d'atelier ; le travail se fait donc dans des conditions hygiéniques déplorables. Il arrive que des personnes de la famille soient atteintes de maladies contagieuses dont les germes se transmettent au public par les objets fabriqués ; ainsi en est-il particulièrement pour la tuberculose.

4. — *Durée de travail excessive ; travail des enfants ;* « sweating system ».

5. — *Surveillance légale quasi impossible :* il est odieux d'envahir le foyer ; la multiplicité des locaux exigerait une nuée d'inspecteurs.

N. B. — Ces inconvénients sont graves et fréquents. Il ne faudrait toutefois pas les généraliser : distinguez la ville et la campagne. Les salaires, en particulier, varient beaucoup suivant les métiers et les localités.

Article 4. — **Remèdes proposés.**

A ces maux résultant du travail à domicile on a proposé les remèdes suivants :

1. — Remède radical : *tout à l'usine,* mouvement antichambriste. — C'est impossible pour beaucoup d'ouvriers ; d'ailleurs, l'usine aussi a ses inconvénients.

2. — *Appel au public :* par exemple, expositions (Bruxelles 1910) ; ligues d'acheteurs s'engageant à n'acheter que des objets portant attestation du travail fourni et du salaire payé. — L'utilité de ces moyens est surtout d'impressionner l'opinion et de préparer la voie aux réformes (2).

---

(1) *Le Patriote,* 31 juillet 1910.

(2) Verhaegen, p. 66.

3. — *Amélioration des logements.* — Mais l'effet sera lointain et suppose des salaires plus élevés.

4. — *Organisation syndicale.* — Bon, mais difficile à cause de la dispersion des intéressés et de la diversité de leurs intérêts.

5. — *Réglementation par la loi* fondée sur l'hygiène publique et sur la protection des travailleurs.

Par exemple : la loi anglaise de 1891-1894 impose à tout industriel qui délivre du travail en vue de la confection d'objets d'habillement pour la vente, qu'il soit ou non propriétaire d'un atelier, entrepreneur ou intermédiaire, l'obligation de tenir une *liste des noms et des locaux de travail* de tous les individus, ouvriers ou agents, qu'il emploie en dehors de l'atelier ou de la fabrique. De plus, la loi de 1895 commine des amendes contre les employeurs qui ont distribué de l'ouvrage exécuté dans des maisons où règnent certaines maladies contagieuses ou qui sont signalées par les inspecteurs comme préjudiciables à la santé des ouvriers (1).

6. — *Relever les salaires par l'intervention de la loi.* — Procédés : *a*) fixation des prix; moyen difficile à établir et à contrôler; *b*) *publicité des prix :* toute entreprise de travail à domicile doit tenir registre de ses ouvriers avec adresse, travail exécuté, salaire payé. Ce moyen permet de contrôler l'application d'une loi qui prescrirait que *le salaire à domicile doit être au moins égal au salaire à l'atelier* (2).

CHAPITRE II.

La petite entreprise dans les métiers et le commerce. — Les classes moyennes.

BIBLIOGRAPHIE. — V. Brants, *La petite industrie contemporaine,* Paris, 1902. — H. Lambrechts, *Le problème social de la petite bourgeoisie,* Bruxelles, 1902. — Idem, *De la capacité de concurrence des artisans,* Anvers, 1908. — Idem, *Le crédit des classes moyennes en Allemagne,* Bruxelles, 1909. — F. Martin Saint-Léon, *Le petit commerce français,* 2e édit., Paris, 1911. — *Les classes moyennes dans le commerce et l'industrie,* compte-rendu du Congrès de la Société d'Économie sociale, Paris, 1910. — Banneux, Monographies diverses. — Divers articles dans la Réforme sociale, années 1910 et 1911.

---

(1) Verhaegen, p. 87-88.

(2) Cfr. Vœux de la 6e assemblée des délégués de l'Association internationale pour la protection légale des travailleurs. Lugano, 26-28 septembre 1910.

Le mouvement de concentration qui caractérise notre époque, menace particulièrement les petits artisans et les petits commerçants (1).

Les avantages de la grande entreprise donnent tout leur effet dans beaucoup d'industries ou de commerces pratiqués par eux; le dommage qu'ils en éprouvent est aggravé par les circonstances suivantes :

a) le nombre des petits artisans et surtout des petits commerçants est vraiment exagéré et hors de proportion avec leur utilité économique, dans les villes particulièrement ; *b*) ils ne sont pas enclins par tempérament ni par tradition à la solidarité professionnelle; ils ne cherchent donc pas dans l'association le remède à leur détresse, soit par les achats ou la vente en commun, soit par l'organisation du crédit mutuel; *c*) leur formation professionnelle est insuffisante, tout particulièrement en matière de comptabilité et d'établissement des prix de revient ou de vente; *d*) une certaine routine, aggravée par la pénurie des capitaux, les retarde dans l'emploi de procédés techniques perfectionnés ; *e*) une concurrence maladroite les amène à vendre à crédit alors qu'eux-mêmes doivent payer comptant ou du moins à court terme.

De là est née ***la question des classes moyennes ou de la petite bourgeoisie*** dont l'objet est double : d'une part, *ménager la transition* à ceux des artisans et des petits commerçants que la transformation économique moderne condamne à disparaître ou à évoluer vers une adaptation aux circonstances nouvelles; d'autre part, *conserver dans la mesure du possible* les classes moyennes en consolidant leur situation.

Les moyens sont : la spécialisation; — le fini et l'originalité du travail; — l'orientation vers les nouvelles professions moyennes créées par les circonstances ; par exemple, commerce et travaux relatifs à l'électricité, automobiles, chauffage central, etc. ; — la formation technique et l'apprentissage ; — les institutions de crédit urbain ; — les coopératives d'achat et de vente; — quelques mesures législatives pour l'adaptation à la petite bourgeoisie des coopératives et des associations professionnelles, pour le recouvrement des mauvaises créances, pour la répression de la concurrence déloyale, etc. (2).

---

(1) Voyez ci-dessus, Ch. II., La grande entreprise.

(2) Voyez à ce sujet Vermeersch, *Manuel Social*, II, p. 549 sq. et les ouvrages spéciaux.

Les amis des classes moyennes soulignent les traits qui recommandent celles-ci à la sympathie des hommes soucieux de l'ordre social. Nous dégageons d'un article de M. Marcel Rivière (1) et du rapport d'une discussion dans laquelle intervinrent spécialement MM. Agnard et Colrat les caractères suivants qui résument *les qualités de la petite bourgeoisie :*

Les classes moyennes — du moins les artisans et petits commerçants qui en forment une grande partie (2) — réunissent dans la même main capital et travail ; elles sont à l'abri de la pauvreté comme du luxe. De ces deux traits distinctifs découlent, au point de vue social, les conséquences suivantes : les classes moyennes jouissent d'une plus grande indépendance que les classes salariées ; elles sont davantage laissées à leur initiative ; elles courent elles-mêmes les risques de leurs entreprises ; l'expérience de leurs propres affaires leur apprend les difficultés inhérentes à toute entreprise, les détourne des utopies, les rend plus amies de l'ordre, des traditions, de l'épargne, de la vie sobre et réglée, développe chez elles le sens des réalités et des responsabilités. Par le fait de leurs habitudes d'indépendance et d'initiative personnelle, les classes moyennes s'opposent à la tendance souvent trop marquée vers la centralisation politique. A l'abri du besoin et préservées du luxe, vivant d'ailleurs chez elles, elles se trouvent, au point de vue moral, dans des conditions favorables. Elles constituent une catégorie mitoyenne entre les capitalistes et les salariés et peuvent faire obstacle aux excès économiques et politiques des uns et des autres.

Conclusion. — *L'évolution économique actuelle ne voue pas les classes moyennes à la disparition.* Nous avons montré ci-dessus, à propos de la concentration, que la grande entreprise ne supprimait pas la petite. Mais nous avons indiqué en même temps qu'une transformation s'imposait dans les métiers et commerces exercés par les classes moyennes, de même qu'une diminution des petites eutreprises dans les villes et une augmentation dans les centres moins importants.

Le salut des classes moyennes doit être cherché dans leur faculté d'adaptation.

Nous ne pouvons entrer, au sujet de cette question particulière, dans les détails d'application ; nous en signalerons quelques-uns à l'occasion. Nous renvoyons pour le surplus aux ouvrages spéciaux signalés en tête du chapitre.

---

(1) Réforme sociale, 1-16 août 1910.

(2) Il faut y ajouter les employés qui sont de même rang social que les artisans et commerçants, mais s'en distinguent par le rôle économique.

CHAPITRE V.

L'Entreprise d'État.

BIBLIOGRAPHIE. — R. Vermaut, *Les régies municipales en Angleterre,* Paris, 1903. — Ed. Milhaud, *Le rachat des chemins de fer,* Paris. 1904. — E. Brees. *Les régies et les concessions communales en Belgique,* Bruxelles, 1906. — Y. Guyot, *La gestion par l'État et les municipalités,* Paris, 1913. — P. Leroy-Beaulieu, *L'État moderne et ses fonctions,* 3e édit., Paris, 1900. — L. de Lichtervelde, *Les méthodes budgétaires d'une démocratie,* Paris, 1912. — A. Fayol, *L'incapacité industrielle de l'État,* Paris, 1921. — Projet du Ministre Le Trocquer sur la réorganisation des Chemins de fer français. *Chambre des députés,* N° 862. Annexe au procès-verbal de la séance du 18 mai 1920. — Projet de la C. G. T., sur la Nationalisation des Chemins de fer, paru dans le journal l'*Atelier,* 8 mai 1920. — Projet gouvernemental anglais sur la réorganisation des Chemins de fer. Cfr. *L'information ouvrière et sociale,* Paris, n° du 8 août 1920. — Proposition de loi Durafour sur la Nationalisation des mines. *Chambre des Députés,* N° 671. Annexe au procès-verbal de la séance du 12 avril 1920. — Enquête de la Coal Industry Commission; cfr. *Revue du Travail,* 1er et 15 août 1919. — Rapport de la Commission désignée en 1919 par le parti socialiste néerlandais; cfr. *Revue du Travail,* 15 juin 1920. — E. Vandervelde : *Le Socialisme contre l'État,* Paris, 1917. — La revue *Les Annales de la Régie directe,* Genève. — J. Goedsseels, *Régies industrielles et entreprises mixtes,* Anales de la Société Scientifique, Louvain, 1923.

ARTICLE I. — **Rôle de l'État dans la Production.**

Est-il désirable en vue du bien général que l'État ou les pouvoirs locaux se chargent d'entreprises économiques ?

Que l'État ait un *rôle* à jouer en matière économique, qu'il doive se soucier de l'essor économique du pays, qu'il doive encourager et seconder son développement, cela ne fait pas de doute.

Qu'il puisse et doive parfois user d'*autorité* en ces matières, c'est indubitable.

Par exemple, pour faciliter les expropriations nécessaires, — pour contrôler les monopoles de façon à empêcher leurs détenteurs d'imposer au public des tarifs excessifs ou d'abuser des tarifs différentiels au détriment de la prospérité générale ou de la stabilité des contrats, — pour protéger des industries de grande utilité ou des régions déshéritées (quoique il ne puisse pas prétendre à compenser toutes les inégalités naturelles), — pour assurer la défense nationale avec les industries et les transports qui lui sont nécessaires.

Mais est-il désirable que l'État *assume lui-même l'établissement ou la gestion* d'entreprises économiques telles que routes, canaux, ports, chemins de fer, canalisation d'eau, gaz, électricité, tramways, etc. ?

On pourrait résumer comme suit la réponse à faire à ces questions :

Si l'État s'acquitte de ce rôle mieux ou du moins aussi bien que les particuliers, soit ; sinon, non.

Or, le raisonnement démontre et l'expérience confirme que *l'État est moins bon entrepreneur que les particuliers.*

Les causes de cette infériorité sont les suivantes :

a) *L'absence d'intérêt personnel :* les fonctionnaires qui gèrent les entreprises de l'État n'ont pas en général le même souci de ses intérêts, le même zèle, la même activité, la même préoccupation d'économie que des particuliers pour leurs propres affaires.

b) *Les règles de recrutement et d'avancement* dont la rigidité s'impose aux entreprises publiques ne leur assurent pas un personnel aussi compétent ni aussi stimulé au travail que celui des entreprises privées.

c) *Les méthodes de contrôle, de surveillance, de comptabilité* indispensables aux entreprises d'État pour éviter les négligences, les malversations — ou simplement les soupçons de pareils défauts, — sont à la fois beaucoup plus onéreuses, beaucoup moins efficaces et beaucoup moins souples que celles de l'industrie privée, où l'on peut s'en remettre à des hommes de confiance.

d) *L'aptitude commerciale* surtout, qui exige des démarches personnelles, la rapidité de décision et d'exécution, du flair, une attention toujours en éveil, est moindre chez les fonctionnaires que chez les particuliers.

N. B. — Ces considérations sont vraies de tous les États. Les suivantes s'appliquent spécialement à l'*État démocratique moderne* dont les trois caractéristiques, au point de vue où nous nous plaçons en ce moment, sont la dépendance de l'électeur populaire (incompétent et emporté), la politique de parti, l'instabilité gouvernementale.

e) *L'État est faible envers son personnel :* il est à la merci de ses exigences. Le personnel des entreprises d'État est relativement plus nombreux, travaille moins et reçoit plus que le personnel des entreprises privées similaires. L'État produit donc, de ce chef aussi, à plus grands frais.

f) *L'État est gouverné par des partis* et ceux-ci sont *à la merci de leurs électeurs ;* le parti au pouvoir est toujours fortement

tenté de multiplier les services et les fonctionnaires, sans utilité générale correspondante, pour complaire à ses électeurs.

g) Les entreprises d'État dotent les hommes au pouvoir d'un *instrument de tyrannie aussi bien que de favoritisme* extrêmement puissant. Il faudrait, pour n'en pas user, une impartialité qui, — le nom le dit, — n'est pas le fait habituel des partis.

h) Les entreprises d'État, pour peu qu'elles se multiplient, vont à *diminuer notablement dans la population l'esprit d'initiative, de responsabilité, de self-help, les habitudes de travail intense, et à répandre l'esprit de médiocrité tranquille.*

Remarque. — Il ne faut pas, en ces matières, conclure sans discernement d'une époque à une autre, ni d'un pays à un autre. De ce que l'État prussien d'avant-guerre tirait bon parti de ses chemins de fer, il ne suit nullement que l'État allemand d'après-guerre en bénéficiera encore dans la même mesure ; il s'en suit encore moins que des pays qui n'auraient pas le même sens de la discipline ni les mêmes traditions de rigidité administrative pourraient tirer de leurs entreprises le même bénéfice. La Prusse d'ailleurs elle-même, qui faisait des profits dans ses chemins de fer, n'en faisait quasi pas dans l'exploitation de ses mines.

— On dit : 1) Il est des cas où l'intérêt général demande l'établissement de services ou de tarifs non rentables pour le capital engagé.

R. — Ces cas sont l'exception ; l'État pourrait y pourvoir par des subventions aux entreprises privées qui s'en chargeraient.

2) L'État doit parfois se placer à un autre point de vue : il lui faut des ressources ; les services publics peuvent lui en donner, sans qu'il doive recourir à l'impôt toujours odieux.

R. — *a)* Il est bon que l'État doive recourir à l'impôt, afin d'être limité au nécessaire dans ses dépenses.

b) La meilleure source de revenus pour l'État est le développement de la fortune privée par des entreprises économiquement gérées. Il y trouve matière à impôts de rapport.

c) D'ailleurs, pour faire de sérieux profits dans la gestion des entreprises, il devrait posséder des qualités qu'il n'a pas.

d) Il devrait aussi se dégager d'une tendance très marquée et en contradiction avec ce but lucratif, celle de fournir gratuitement ou à des prix infimes toute sorte de services.

e) L'État aboutirait à de meilleurs résultats en prélevant une partie des bénéfices des entreprises plus ou moins monopolisées dont il concéderait l'exploitation à des particuliers. Exemple : mines ; Banque Nationale.

Article 2. — **Organisation des entreprises d'État. La Nationalisation.**

En fait, beaucoup d'États sont à la tête d'entreprises productives. Il importe donc d'examiner les divers systèmes possibles pour la gestion de celles-ci afin de choisir le moins mauvais. Nous en ferons l'exposé, puis la critique, et nous nous étendrons plus longuement sur la nationalisation.

I. — ***Les différents systèmes.*** — Pour plus de clarté, nous distinguerons ***cinq systèmes*** d'entreprises d'État et nous les classerons progressivement :

1. Entreprises possédées par l'État seul et gérées directement par lui. Ce sont les *entreprises d'Etat proprement dites.* Exemple : les chemins de fer belges. Le Ministre des chemins de fer et le Parlement sont les maîtres absolus de toute l'exploitation : ils fixent les tarifs, décident du tracé des lignes, font les achats, nomment le personnel, fixent les salaires, etc.

2. Entreprises possédées par l'État, mais érigées en *régies autonomes.* L'État établit le statut de la régie ; il se réserve un contrôle et certaines nominations. Pour le reste, la régie agit en son nom personnel et doit, en principe, se suffire à elle-même. Le pouvoir politique ne peut donc plus intervenir dans la direction de l'entreprise qu'à de rares intervalles, dans les formes et les limites posées par le statut. Exemple : les chemins de fer suisses.

3. Entreprises possédées partie par l'État, partie par des particuliers, érigées en régies autonomes et gérées concurremment par des délégués de l'État et des représentants des propriétaires privés. Nous l'appellerons la *régie autonome intéressée.* Exemples : la Société Nationale des Chemins de fer vicinaux (1) ; la Société créée par la loi française du 27 mai 1921 pour l'aménagement du Rhône.

Cette forme est susceptible de *modalités diverses,* suivant que la participation de l'État à la propriété et à la gestion est plus ou moins étendue, suivant aussi que, à côté de l'État, les autres pouvoirs publics, comme les Provinces et les Communes, participent à l'entreprise.

4. La *nationalisation,* telle qu'elle est prônée par les socialistes majoritaires belges, hollandais, allemands, anglais et par la C. G. T. française, s'inspire d'une conception nou-

(1) Depuis l'armistice, la participation des particuliers dans cette Société a beaucoup diminué, par suite des conditions onéreuses imposées à l'exploitation.

velle et qui pourrait s'esquisser en ces traits : l'État est seul propriétaire de l'entreprise ; celle-ci est constituée en régie autonome ; la gestion de cette régie est confiée à un organisme composé de représentants de tous les intéressés, à savoir : *a)* l'État, chargé des intérêts généraux du pays ; *b)* le personnel ou les producteurs (ouvriers et techniciens) ; *c)* les usagers ou consommateurs.

5. Enfin, on pourrait combiner la *nationalisation* ainsi entendue avec le système de *propriété partagée entre l'État et des particuliers,* ceux-ci participant à la gestion avec les trois autres groupes dans une proportion à définir. Nous appellerons cette combinaison : *nationalisation mitigée.*

Les mitigations que nous avons en vue portent sur le point suivant :

La propriété, le risque et la direction des entreprises devraient rester en majeure partie à des particuliers.

L'État (ou les pouvoirs publics) posséderait une partie des actions, mais pas la majorité. Il aurait ainsi, avec le personnel et les consommateurs, le droit d'exercer un certain contrôle sur la gestion de l'entreprise.

La mesure de ce pouvoir serait déterminée par le but à atteindre, qui est de sauvegarder l'intérêt général dont l'État a le soin, en même temps que l'intérêt du personnel et l'intérêt du consommateur, de façon à assurer l'abondance et le bon marché des produits tout en laissant aux propriétaires de l'entreprise, à ses chefs et à son personnel une juste rétribution pour leurs apports.

Nous pourrions proposer comme une ébauche de ce régime la Société Nationale des Chemins de fer vicinaux. Mais nous voudrions, d'une part, une notable réduction de la participation de l'État à la propriété de l'affaire et, d'autre part, une certaine participation du personnel et surtout des *usagers* ou *consommateurs* à la gestion (1).

II. — ***Critique de ces différents systèmes.*** — 1. Le premier, celui des *entreprises d'État proprement dites* (tels nos chemins de fer belges), tombe de plus en plus dans le discrédit. Les socialistes eux-mêmes reconnaissent ses graves défauts et l'abandonnent (2). Il mérite les reproches d'incapacité, de prodigalité et d'incurie, de favoritisme ou de tyrannie suivant les cas, qui ont valu à l'État la réputation du plus mauvais des industriels.

L'explication de cette infériorité de l'État en matière industrielle et commerciale a été donnée dans l'article précédent.

---

(1) Voyez plus bas, 2e Partie, le Contrat de travail, article 4.

(2) Cfr. H. de Man, *La leçon de la guerre,* p. 30.

2. Le second système, celui de la *régie autonome,* réalise sur le premier un progrès. Il laisse à l'État le moyen de contrôler les entreprises d'utilité publique et de sauvegarder les intérêts généraux dont il a la garde ; d'autre part, il modère l'intrusion trop fréquente et trop pénétrante de la politique dans la gestion des entreprises ; il met la clarté dans les finances de celles-ci.

3. Le troisième, celui de la *régie autonome intéressée,* dans lequel la propriété est partagée entre l'État et les particuliers, marque un progrès de plus. Il laisse à l'intérêt personnel et à l'initiative privée un certain champ d'action, qui sera plus ou moins large suivant la mesure de la participation des particuliers.

4 et 5. Quant à la ***nationalisation*** sous la forme proposée par les socialistes ou sous la forme mitigée de co-propriété de l'État et des particuliers, elle appelle un examen plus approfondi.

III. — ***Critique du système dit de Nationalisation.*** — Nous procéderons par étapes.

1. ***Ce système ne doit pas être condamné absolument.*** — De fait, il est non seulement réalisé, mais même dépassé en quelques matières, sans qu'il donne lieu à de graves griefs.

Ainsi, les cours d'eau navigables, les canaux, les ports, les routes sont possédés par l'État et gérés par lui directement ; bien plus, les routes sont mises gratuitement à la disposition du public.

2. ***Ce système ne peut pas être généralisé.*** — La nationalisation ne peut pas être envisagée comme un régime à généraliser pour toutes les industries, y compris la métallurgie, les verreries, les textiles, les industries chimiques, les minoteries, le bâtiment, la confection, le commerce, le crédit, l'agriculture, etc.

Ce serait, en effet, *a)* ajouter considérablement aux *tâches et aux responsabilités de l'État* accablé déjà sous le poids de celles qu'il a assumées jusqu'ici ; — *b)* restreindre d'autant le champ laissé à la *propriété privée* et à la *concurrence ; — c) entraver la capitalisation et tarir ainsi les ressources* utilisables pour les progrès industriels et la mise en exploitation des richesses naturelles ; — *d)* accroître beaucoup *la puissance de l'État* et compromettre singulièrement *la liberté individuelle,* ainsi que *l'ordre et la paix sociale* (1).

3. ***La nationalisation mitigée pourrait être appliquée à***

---

(1) Nous nous contentons d'indiquer ici ces idées qui seront reprises dans la Seconde Partie à propos de la propriété privée.

certaines industries. — Elle se légitimerait pour les industries qui réunissent les conditions suivantes :

a) utilité publique, c'est-à-dire, industrie fournissant des produits ou des services qui intéressent *directement* et *grandement* l'ensemble de la population ; tels sont, par exemple, les chemins de fer ; tels ne sont pas les cinémas, ni les fabriques de soie artificielle ;

b) concentration très avancée ou très désirable, confinant au monopole ;

c) technique simple ou du moins bien connue et, partant, de contrôle assez facile ;

d) risques peu considérables.

Telles sont, par exemple, les P. T. T., distributions d'eau, de lumière, de force motrice, tramways, etc.

Telles ne sont pas, nous semble-t-il, les entreprises de recherches et de création de houillères.

La raison de ces limitations se trouve : *a*) dans les avantages que nous avons reconnus au régime de propriété privée et de concurrence ; *b*) dans la lourdeur de l'organisme que constituera toujours une entreprise nationalisée ; *c*) dans l'impossibilité pratique du contrôle et dans la multiplicité des contestations auxquelles se heurterait la nationalisation des entreprises qui ne réalisent pas les conditions ci-dessus.

4. ***Difficultés et dangers auxquels il faut parer dans la pratique.*** — Une première difficulté pour la nationalisation d'entreprises actuellement possédées par des particuliers serait dans *le coût du rachat*. L'opération serait souvent impossible ou du moins fort peu lucrative pour l'État.

Un danger bien grave aussi est de ne pas parvenir à une *autonomie réelle et durable* des entreprises nationalisées.

Notre système de *nationalisation mitigée* échapperait à ce danger. Mais dans le système ordinairement prôné sous le nom de nationalisation, la propriété étant tout entière aux mains de l'État, comment assurer l'autonomie des entreprises ?

Les socialistes insistent beaucoup sur la distinction qu'ils posent entre l'État gouvernant et l'État gérant. Ils veulent séparer l'administration des personnes de la gestion des biens.

Cela est fort bien. Mais la réalisation et le maintien de cette séparation devrait surmonter, dans la pratique, de puissants obstacles.

Il faut, en définitive, à la tête d'un pays, un État et pas deux. Il faut que l'État gérant soit subordonné à l'État gouvernant.

On ne pourra donc jamais réaliser qu'une certaine distinction et non une séparation proprement dite, pas plus que, en dépit des formules, on n'a réalisé une séparation proprement dite des pouvoirs. On pourra établir par la loi un statut des organes de gestion, préciser leurs attributions et les formes que devra respecter dans ses interventions l'État gouvernant.

Mais, encore une fois, *l'État gouvernant restera le maître.* Ce qu'une loi aura fait, une autre loi pourra le défaire. Il en résultera que l'*autonomie des entreprises nationalisées sera précaire* et toujours à la merci d'un changement dans les dispositions du pouvoir.

Ce qui justifie nos craintes sur la réalité et la stabilité de l'autonomie promise aux entreprises nationalisées, c'est d'abord la tendance dominatrice et envahissante des gouvernements parlementaires. On sait ce qui est advenu de la fameuse séparation du pouvoir législatif et du pouvoir exécutif, et comment les parlements, dans beaucoup de pays, s'entendent à manœuvrer les ministres et leurs administrations.

C'est ensuite le peu d'empressement que met notre parlement à donner à ses régies ne fût-ce qu'un semblant d'autonomie. On lui a demandé de réaliser l'autonomie des chemins de fer à la façon des chemins de fer suisses. Il a fait la sourde oreille. On lui a demandé de vouloir faire au moins un pas dans ce sens et d'établir pour la régie des chemins de fer une comptabilité séparée. On voudrait savoir pour l'avenir — ce que personne ne saura jamais pour le passé — si nos chemins de fer sont en gain. C'est, il faut l'avouer, un minimum de prétentions et combien justifié ! Cela même nous l'attendons encore.

CHAPITRE IV

L'adaptation de la production à la consommation. Les crises. — La loi des débouchés.

BIBLIOGRAPHIE. — Jean Lescure, *Des crises générales et périodiques de surproduction,* 2e édit., Paris, 1910, (qui donne une bibliographie du sujet). — Juglar, *Des crises commerciales,* Paris, 1889. — Tougan-Baranowsky, *Les crises industrielles en Angleterre,* (trad.) Paris, 1913. — Travaux du Verein für Sozialpolitik : *Die Störungen im deutschen Wirtschaftsleben während der Jahre 1900 fg.;* Schriften n° 105-112, Leipzig, 1903. — J.-B. Say, *Cours d'économie politique,* Paris, 1830.

A. — Dans les régimes économiques où les particuliers vivent de leur propre production, — économie familiale, — *la production se règle sur la consommation.*

Il en serait de même en régime collectiviste ; la collectivité formant une unité économique stricte, déciderait d'après les besoins les quantités à produire, distribuerait les rôles et répartirait les produits.

B. — Dans les régimes qui reposent sur l'*échange*, deux cas principaux peuvent se poser : 1°) *les professions sont monopolisées* par ceux qui les exercent sous l'autorité des pouvoirs publics ; elles déterminent, sous le contrôle du pouvoir, les quantités à produire en raison des besoins prévus ; elles limitent le nombre des producteurs et leur recrutement ; elles fixent les procédés de fabrication et les conditions de travail ; elles combinent les prix et les salaires de façon à donner une rétribution convenable à chacun des participants. C'est le régime qui régnait à l'époque des *corporations.*

2°) *Les professions ne sont pas monopolisées ;* les prix ne sont pas fixés par elles ni par l'autorité publique ; le nombre des producteurs n'est pas limité ; les procédés et les conditions du travail ne sont pas imposées. Chacun peut, au contraire, pratiquer n'importe quel métier, industrie ou commerce, produire ce qu'il veut, comme il veut, autant qu'il veut, aux conditions qu'il veut. Les professions, les procédés, les contrats sont libres. Le marché est ouvert à tous. Chacun est laissé à ses initiatives, à sa liberté et à ses risques.

Il s'en suit que chacun pourra être concurrencé par tous ceux qui pratiquent ou se mettraient à pratiquer le même commerce ou la même industrie.

C'est le régime de *libre concurrence.*

Nous aurons à en parler dans la section suivante ; pour le moment, nous examinons uniquement la façon dont, dans ce régime, la production parvient à s'adapter à la consommation.

On pourrait se demander comment l'adaptation est possible. Car, chose étrange, aucun organe n'est spécialement chargé de ce soin, ni les pouvoirs publics, ni l'ensemble des professions, lesquelles ne forment pas un tout unifié dans une association, ni les membres des professions particulières entre lesquels il peut n'exister aucune entente.

Or, de fait, ***l'adaptation s'établit et se maintient,*** — sauf exceptions relativement peu importantes. — Comment ?

1. — ***Grâce au commerçants*** d'abord, dont c'est le plus

pressant souci de s'enquérir des besoins du public et qui informent à leur tour les producteurs par les commandes qu'ils leur adressent.

Les détaillants sont en contact immédiat avec les consommateurs dont ils ont tout intérêt à suivre les besoins, les goûts, les caprices même dans toutes leurs diversités et leurs fantaisies. Les commerçants en gros sont en contact avec les détaillants d'une part et les producteurs d'autre part. Ceux-ci de leur côté, outre qu'ils sont renseignés par les commerçants, s'informent par eux-mêmes le plus qu'ils peuvent, car ils devront sous peine de ruine écouler leurs produits.

Il importe d'observer ici que non seulement les producteurs et les commerçants s'efforcent de suivre le mouvement des besoins et d'y répondre dès qu'ils se manifestent, mais qu'ils *s'ingénient à les prévoir,* à les discerner de loin, à les pressentir. Ils *spéculent,* au sens étymologique du mot, qui vient du latin *speculari :* observer de loin (1). Le commerçant fait ses commandes à l'avance en prévision des demandes qui se produiront six mois ou un an plus tard ; le producteur produit pour l'avenir. Bien plus, si nous considérons les installations et les capitaux engagés par le commerçant et par le producteur, nous voyons que leurs prévisions à tous deux portent même sur un avenir éloigné. De là, dans l'ensemble, une possibilité d'adaptation plus parfaite, mais aussi, comme nous le verrons, une occasion d'erreur et de déséquilibre momentané.

2. — Grâce aux renseignements fournis par ***les statistiques*** sur l'état de la production, sur ses possibilités d'accroissement immédiat, sur la consommation habituelle des différents produits dans les différents pays.

3. — Grâce à ***la libre concurrence*** qui intervient à la manière d'un ***régulateur*** pour rétablir l'équilibre dès qu'il commence à se rompre et qui agit d'autant plus efficacement que la rupture s'accentue davantage.

Voici comment les choses se passent : l'équilibre peut se rompre soit par excès, soit par défaut, par surproduction ou par sousproduction.

a) *En cas de surproduction,* le produit se vend difficilement ; les prix baissent ; les profits baissent ; les dividendes baissent ; les salaires baissent. C'est l'avertissement. Commerçants, entrepreneurs, capitalistes, travailleurs restreignent leur activité ou leur collaboration dans le genre d'industries intéressées et se portent vers d'autres. Si le déséquilibre est assez grave, on en vient à fermer ou à transformer des magasins et des usines. La production en excès se résorbe et un nouvel équilibre s'établit.

b) *En cas de sousproduction,* le produit est recherché. Les prix haussent et tous les phénomènes inverses de ceux décrits ci-dessus se manifes-

(1) D'où, le mot *speculator,* qui signifie *éclaireur.*

tent. Au besoin, de nouvelles industries se créent pour répondre à la demande.

Dans les deux cas, l'équilibre se rétablit,

Telle est la théorie. Elle se réalise en pratique dans une très large mesure et amène ce que nous voyons : des populations immenses, soit dispersées dans les campagnes, soit agglomérées dans des villes de plusieurs millions d'habitants, dont les besoins sont extrêmement divers et nombreux, et qui trouvent les produits qu'elles désirent, quoique ces produits doivent passer par une élaboration extrêmement compliquée et venir souvent des extrémités du monde.

Trois remarques s'imposent cependant :

1. *Il ne faut pas attendre de cette théorie plus qu'elle ne promet.* Elle montre comment les écarts se corrigent ; mais elle montre aussi qu'ils ne peuvent se corriger instantanément.

Ce résultat idéal supposerait, dans les éléments qui concourrent à la production, commerce y compris, une mobilité et une plasticité parfaites. A la moindre insuffisance de la production devrait répondre sur le champ l'afflux de travailleurs, d'entrepreneurs, de capitaux, de commerçants exactement correspondant. Mais il faut, en réalité, pour rétablir l'équilibre rompu, des déplacements de la population ouvrière, des changements de matériel et d'installations, la formation d'un personnel, la création de sociétés, la construction d'usines, l'aménagement de magasins nouveaux, toutes choses qui demandent de la réflexion, des décisions et du temps.

Toutefois, durant les périodes normales qui sont la généralité, les déséquilibres sont faibles et se traduisent uniquement par une légère baisse ou une légère hausse des prix.

2. *Des accidents peuvent survenir contre lesquels les meilleures prévisions sont impuissantes :* mauvaises récoltes, révolutions, guerres. Le résultat de ces accidents est une disette dans certaines branches et un excès corrélatif de production dans d'autres.

En effet, toute disette amène un renchérissement des prix ; les consommateurs voient leurs ressources absorbées, de ce chef, dans une plus grande proportion que d'habitude ; ils doivent restreindre leurs achats en d'autres matières ; de là, un reliquat de produits non vendables.

Ces ***crises accidentelles*** sont d'ordinaire partielles, locales, assez brèves. Mais on a constaté des crises plus graves au sujet desquelles nous devons entrer dans quelques détails.

3. ***Crises périodiques.*** — Depuis que le régime de libre concurrence existe dans notre société actuelle, un phénomène étrange se produit : tous les dix ans environ, survient une perturbation grave qui souvent s'étend à plusieurs pays, du moins par contre-coup. Ce sont les grandes crises périodiques. Au cours du XIXe siècle, elles se sont produites aux époques suivantes : 1815, 1827, 1836, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907, 1913.

Par quoi se caractérisent ces crises ? Par deux périodes, l'une *d'activité et de prospérité économique croissantes*, activité souvent intense, fiévreuse même, pendant laquelle la production s'accélère en même temps que montent les prix, les revenus, les salaires, les cours des valeurs mobilières ; à cette période d'activité et de hausse, succède plus ou moins brusquement une baisse ou une chute des prix, profits, revenus, salaires, valeurs, qui amène des ruines et *l'engourdissement ou même l'arrêt du commerce et de l'industrie.*

On a longtemps désigné sous le nom de crise la période de dépression. Les dates données ci-dessus marquent des dépressions. Il semble plus rationnel de comprendre dans la crise la période de *fièvre* aussi bien que la période de *dépression* qui lui succède, par analogie avec les crises d'une maladie.

Les deux crises les plus importantes furent celle de 1825 où la dépression fut brusque et énorme — 70 banques anglaises devant suspendre leurs paiements — et dont la répercussion fut très sensible à l'étranger ; et celle de 1857 qui troubla toute l'Europe et occasionna d'innombrables faillites.

Quelle est la cause de ces crises périodiques ?

Nous ne discuterons pas ici les différentes explications en présence : sous-consommation ou insuffisance de ressources chez les consommateurs ; spéculation ; surproduction ; erreurs de la politique financière.

La cause la plus importante et qui semble suffire à rendre compte du phénomène serait la suivante : comme nous l'avons remarqué plus haut, l'industrie *anticipe* sur les besoins et, d'autre part, elle procède de plus en plus par *grande entreprise*. Dans les périodes de prospérité, quand les récoltes ont été bonnes, que la situation politique est rassurante, que de nouveaux marchés s'ouvrent, la confiance grandit ; on achète davantage ; on développe les maisons existantes ; on en fonde de nouvelles ; les prix, les profits, les revenus, les salaires, les valeurs, tout monte en conséquence. *Dans cet élan, la mesure se dépasse aisément* et, une fois les entreprises installées, comme l'inaction serait extrêmement onéreuse à cause précisément des *grands capitaux engagés*, chacun est enclin à produire

le plus et le plus vite possible, aussi longtemps qu'il reste un espoir d'écouler le produit. *L'illusion aidant*, on dépasse le point de saturation. Alors se produit l'arrêt. Les entreprises moins solides ou mal engagées croulent. La chute de l'une entraîne la chute de l'autre. Il en résulte un temps de stagnation forcée.

Quels sont les remèdes ? — 1. — *La constatation même de la périodicité des crises et de leur cause principale*, laquelle consiste dans l'emballement qui s'empare des producteurs et des capitalistes dans les époques de prospérité, est déjà un remède. Un homme averti en vaut deux.

2. — Le développement des *services de statistique et de renseignements* commerciaux et industriels en est un autre.

3. — *Les ententes* entre producteurs, commerçants, banquiers pour régler la production permettent aussi aux intéressés de se rendre mieux compte des conditions économiques et de tempérer les entraînements de la concurrence.

Conclusion :

1. Aucun régime n'adaptera jamais parfaitement la production à la consommation.

En effet, *a)* la production doit nécessairement anticiper sur la consommation, sous peine de n'y pas répondre en temps opportun ; *b)* d'autre part, personne ne peut prévoir avec certitude tous les besoins futurs (goûts changeants, modes, etc.) ; *c)* enfin, la production elle-même dépend de certaines circonstances qui échappent à tout contrôle (conditions atmosphériques capables tantôt de doubler les récoltes et tantôt de les anéantir ; découvertes ; événements politiques et sociaux ; etc.)

2. Le régime actuel, s'il ne réalise pas un parfait équilibre, n'en résout pas moins avec une remarquable souplesse le difficile problème de l'adaptation de la production à la consommation.

Contrairement à ce que prétendent les socialistes, il n'est par anarchique. Les crises sont des accidents passagers qui ne ruinent pas la santé du corps social. Elles ne sont d'ailleurs pas sans remèdes.

3. D'autre part, la quasi certitude que des crises se produiront invite les industriels, les commerçants et les ouvriers à la prévoyance.

Il faut aux entreprises des réserves qui leur permettent de franchir ces périodes difficiles ; aux ouvriers, des fonds de chômage qui les soutiennent quand le travail fait défaut ; aux banques, une politique qui vise à éviter les faillites en aidant les maisons éprouvées par la crise.

La crise de 1921 a été marquée par deux progrès notables dans ce

sens : *a)* les faillites y ont été relativement beaucoup plus rares que dans les crises précédentes ; *b)* des mesures générales ont été inaugurées pour le soutien des chômeurs.

Remarques :

1. — ***La crise de 1920-1921*** ne rentre pas dans la série des crises périodiques. Elle relève de circonstances exceptionnelles, à savoir : l'exagération insensée des prix après l'armistice ; le manque de ressources chez les consommateurs épuisés par la guerre et par les prix énormes exigés d'eux l'année précédente ; le déséquilibre des changes qui, par exemple, doublait le prix des achats belges en Angleterre et triplait celui des achats belges aux États-Unis, rendant ainsi les transactions impossibles pour la masse des intéressés ; l'arrêt total ou partiel de l'activité économique dans plusieurs pays, notamment en Russie ; la dislocation de plusieurs États et la formation d'États nouveaux, dépourvus des ressources naturelles, des capitaux et de l'appareil industriel, commercial, financier et administratif indispensables pour la production et pour l'écoulement de leurs produits ; l'insécurité générale et la crainte de la banqueroute de plusieurs États.

La baisse fut lente à venir et la crise se prolongea, parce que les commerçants ayant acheté leurs marchandises pendant la période de hausse ne se résignaient pas à les revendre à perte. Les banques et les gouvernements s'employèrent d'ailleurs à modérer l'allure du mouvement de descente afin d'éviter de nouvelles perturbations.

La crise de 1920-1921 ne fut donc pas une crise de surproduction mais une crise de surélévation des prix et de sous-consommation due à la pénurie de ressources des acheteurs, provenant elle même de l'appauvrissement et de la désorganisation d'après guerre.

2. — ***La Loi des Débouchés.*** — Toute crise est un déséquilibre entre la production et la capacité d'absorption d'un marché.

Si la capacité d'absorption grandissait à mesure de l'accroissement de la production, il n'y aurait jamais de crise. On a donc prôné comme remède aux crises de surproduction le développement de la consommation. Mais que faudrait-il pour que la capacité d'absorption grandît de la sorte ? Il faudrait que la production de *tous* les produits s'accrût parallèlement.

En effet, comme l'a établi J.-B. Say, ***les produits s'échangent contre les produits,*** par l'intermédiaire de la

monnaie. Chaque produit trouve d'autant plus de débouchés ou de placements qu'il existe une plus grande variété ou abondance d'autres produits. Dès lors, ce qui peut le mieux favoriser le débit d'une marchandise, c'est la production d'une autre. Telle est la *loi des débouchés*.

On remédierait donc aux crises en stimulant tous les besoins et toutes les productions proportionnellement aux besoins. On réaliserait ainsi le bon marché et l'abondance de toutes choses. Si la production du fer s'accroissait abondamment et que, en même temps, les cultivateurs, les éleveurs, les entrepreneurs de bâtisses, les fabricants de tissus, etc. augmentassent leur production en conséquence, chacun ayant en main de quoi vendre et pouvant se procurer ainsi de quoi acheter, les transactions se multiplieraient et toute la production trouverait placement ou débouché.

Ceci est vrai en principe et c'est dans le sens de la stimulation des diverses productions qu'il faut généralement agir. En pratique cependant, chaque cas demande un traitement approprié, parce que tous les produits ne sont pas susceptibles de la même multiplication rapide et facile : on peut décupler à volonté la fabrication des allumettes, mais pas celle des céréales, ni des tissus qui proviennent d'animaux ou de végétaux, ni du charbon. De fait, les crises résultent d'ordinaire de la surabondance des produits manufacturés ou même seulement des produits de quelques industries importantes qui prennent sur les autres une avance exagérée.

TROISIÈME SECTION

LE CADRE SOCIAL DE LA PRODUCTION

Nous groupons sous cette rubrique les institutions d'ordre général qui exercent une influence considérable, quoique indirecte, sur la production.

CHAPITRE UNIQUE.

Les principes généraux de l'organisation économique actuelle.

BIBLIOGRAPHIE. — Sur la concurrence, voyez tous les traités et dictionnaires d'Économie, en particulier Brants, Gide, Wagner, qui

donne une bibliographie critique, *Fondements,* Vol. II, liv. 5. — Bastiat, *Harmonies économiques,* ch. 10, Paris, 1850. — Yves Guyot, *La morale de la concurrence,* Paris, 1896. — Lanessan, *La lutte pour l'existence et l'évolution des sociétés,* Paris, 1903. — F. Restner, *Der Organisationszwang,* Berlin, 1912. — Antoine, Pesch, Vermeersch, Garriguet, Schwalm, Rutten, Coulet et, en général, tous les auteurs catholiques contemporains, dont nous mentionnons les œuvres dans la bibliographie générale. — Voyez aussi les grandes Encycliques de Léon XIII, *Immortale Dei,* 1 novembre 1885 ; *Libertas,* 20 juin 1888 ; *Rerum Novarum,* 15 mai 1891 ; *Graves de Communi,* 18 janvier 1901 ; le Motu Proprio de Pie X sur l'action populaire chrétienne, 18 décembre 1903 ; la lettre de Pie X sur *le Sillon ;* les lettres de Benoît XV à l'évêque de Bergame, 11 mars 1920, et aux évêques de Vénétie, 17 juin 1920 ; l'Encyclique de Pie XI du 25 décembre 1922.

Ces principes sont au nombre de quatre :

La propriété privée avec la responsabilité personnelle qui en dérive ;

la liberté des professions et des contrats, avec la concurrence qui en résulte, ou, d'un mot, *la libre concurrence ;*

l'association, qui groupe les individus et organise le corps social ;

l'action du pouvoir, dont les interventions deviennent de plus en plus fréquentes et prenantes.

La propriété privée, sa légitimité, sa nécessité, ses limites feront l'objet d'une étude approfondie, dont la place est marquée en tête de la Deuxième Partie, où il sera traité de la répartition des biens.

Qu'il suffise de remarquer ici que cette institution stimule mieux que toute autre l'esprit de travail et d'initiative ; qu'elle favorise l'épargne et la capitalisation ; qu'elle facilite l'ordre et la paix sociale. Or, ce sont là trois conditions indispensables de la prospérité économique.

Il nous reste à examiner, pour le moment, la libre concurrence basée sur la liberté des professions et des contrats, puis à indiquer le rôle de l'association et la mission de l'État.

Article 1. — **Le Régime de libre Concurrence.**

Nous avons dit au chapitre précédent en quoi il consistait. Nous allons en rechercher les bons effets et les inconvénients, afin de fixer les bornes dans lesquelles doivent être contenues ses applications.

1. ***Avantages.*** — 1) Il assure, sans trop d'à-coups, l'*équilibre entre la production et la consommation* (1).

2) Il amène le *bon marché des produits.*

Par suite de la rivalité entre les producteurs qui veulent gagner la clientèle, *le prix de vente tend à se rapprocher du prix de revient ;* en effet, dès que la marge entre le prix de revient et le prix de vente s'élargit, un concurrent survient qui la réduit. Bien plus, pour augmenter leurs profits, les concurrents s'efforcent d'*abaisser toujours leurs prix de revient* par l'économie des frais et les progrès techniques.

3) La libre concurrence a aussi pour conséquence *une certaine égalisation des profits, salaires ou revenus pour des travaux, placements ou entreprises de mêmes utilité, difficulté et risque.*

Les entreprises, travaux ou placements qui donnent de grands revenus, salaires ou profits attirent les concurrents, qui abandonnent pour autant les autres. Les avantages des premiers diminuent donc et ceux des seconds augmentent. Exemples : tendance à l'égalisation des salaires dans une même région industrielle ; influence des salaires industriels sur les salaires agricoles.

— *Ceci n'empêche pas que l'échelle des inégalités sociales s'étende :* la liberté des professions et des contrats jointe à la possibilité d'entreprises très variées et très importantes entraîne, en effet, cette conséquence que les mieux doués, les plus travailleurs, les mieux pourvus de ressources, les plus favorisés par la chance — qui a sa place en toutes choses humaines — ont l'occasion de distancer de très loin les mal doués, les paresseux, les hommes dénués de ressources, les malchanceux. On pourrait dire que la libre concurrence a pour corollaire l'adage suivant : A moyens égaux, biens égaux.

4) La liberté des contrats et des professions *facilite l'activité économique* : elle permet à chacun de trouver les éléments de production qui lui manquent, de s'employer ou de placer ses capitaux dans les travaux ou entreprises qui lui conviennent le mieux.

II. ***Inconvénients.*** — On a formulé contre la concurrence les griefs suivants :

1) *Détérioration ou falsification des produits*, par désir de réduire les frais.

Notons toutefois que le public n'est pas longtemps à s'en apercevoir et estime bientôt la mauvaise marchandise à son prix.

De plus, la loi peut intervenir pour punir les coupables.

2) *Procédés commerciaux malhonnêtes.*

Encore une fois, le producteur ou le commerçant malhonnête a

(1) Voyez ci-dessus p. 92 et suiv.

bientôt perdu la confiance de ses clients. D'ailleurs, la loi doit ici aussi proscrire les procédés malhonnêtes et ne garantir que la liberté loyale.

3) *Injustices en matière de salaires et de conditions de travail.* — C'est ici que les abus ont été les plus graves ; sous prétexte que chacun était libre de débattre les conditions de son travail, la loi se désintéressait des conditions du contrat de travail ; d'autre part, pour éviter la reconstitution du monopole corporatif, elle défendait les coalitions et à plus forte raison les syndicats. Le résultat fut que le faible était à la merci du fort et que, pour diminuer les frais, on abaissait les salaires.

Encore une fois, le remède à ces abus s'offre dans l'association et dans la loi. (1)

4) Il peut arriver *parfois* que la concurrence amène le *renchérissement des produits : a)* en développant outre mesure le nombre des concurrents qui se partagent la clientèle et augmentent, par la multiplicité de leurs installations et l'abondance des capitaux engagés, les frais d'ensemble de la production.

Exemple : les boulangers et les boutiquiers dans les villes. Néanmoins, ce cas suppose pour se produire et pour durer des circonstances spéciales, par exemple, l'avantage d'offrir la marchandise sur place ou la disposition à se contenter de petits profits pour conserver une situation indépendante. Ce qui n'empêche pas les petits boulangers d'être de plus en plus concurrencés par les grands, en particulier par les coopératives. D'autres entreprises renoncent à la lutte, en se fusionnant.

b) en développant outre mesure les frais de réclame et d'étalage.

Inconvénient accidentel et, dans l'ensemble, de peu d'importance. L'étalage et la réclame ont un rôle nécessaire, celui de renseigner le client et de permettre le choix.

5) *La concurrence*, dit-on, par un retour paradoxal, *aboutit au monopole :* ou bien le plus fort tue ses concurrents ; ou bien les rivaux, fatigués de la lutte, se donnent la main pour dominer ensemble le marché.

Mais, dans la plupart des cas, les choses ne se passent pas selon ce schème un peu simpliste ; les circonstances n'amènent le plus souvent ni l'une ni l'autre de ces deux issues ; tous les rivaux ne cèdent pas, ou, s'ils cèdent, d'autres surgissent bientôt ; la concurrence continue ou renaît.

a) Les monopoles et les vastes ententes ne sont *pas faciles*

---

(1) Voy. ci-dessous, 2e Partie, 3e Section, Ch. 4 et 5,

à former ni surtout à maintenir. Ils supposent chez leurs organisateurs une puissance financière exceptionnelle et des qualités peu communes : ascendant personnel, savoir-faire, ténacité, souplesse, etc. Aussi en voit-on bien peu survivre à leurs fondateurs.

En général, plus une entreprise est importante, plus elle exige de ses chefs des qualités éminentes. Les plus grandes succombent d'ordinaire sous leur propre masse.

b) Ce qui, dans notre régime actuel, modère le pouvoir des combinaisons et les rend précaires, c'est qu'elles ne sont pas garanties par la loi. *La concurrence reste libre.* Elle agit par la menace et, quand le monopoleur abuse de sa situation en exagérant ses profits, elle fait surgir le rival. De même dans les ententes, dès qu'un des membres trouve l'occasion de réaliser un gain plus considérable ou de reconquérir utilement son autonomie, il se retire. La concurrence renaît.

c) Souvent *les ententes ne portent que sur quelques points*, laissant tout le reste à la concurrence.

d) Un facteur important en ces matières est *le tempérament* plus ou moins individualiste et indépendant des différents peuples.

e) Remarquons, en terminant ces observations, que *la loi* doit intervenir pour briser, au besoin, les monopoles ou trusts qui créeraient un danger pour le pays, de même que pour proscrire les procédés malhonnêtes comme le *dumping*, qui vise directement à tuer le concurrent en vendant à perte, et le *boycottage*, qui coupe les matières premières, le crédit ou les moyens de transport, au rival refusant d'entrer dans une combinaison (1).

Article 2. — **L'Association** (2).

La concurrence est un stimulant et une cause de progrès indéniable. Son action est indispensable pour secouer la paresse, prévenir les négligences, vaincre la routine.

Mais elle prête, comme toute chose, à des inconvénients et à des abus. On pourrait dire qu'elle vivifie quand elle ne tue pas.

Il faut donc la régler et la modérer, au nom de la charité, de la justice et du bien commun.

---

(1) Voy. les ouvrages mentionnés ci-dessus, p. 74 et 106.

(2) Voy. l'introduction, p. 12 et 13.

Ici encore nous nous séparons de l'école économique libérale qui voyait dans la liberté individuelle un principe absolu et la garantie la meilleure, — garantie quasi infaillible, — de l'ordre et de la prospérité.

Son erreur venait principalement de son exclusivisme. Elle prônait tellement la liberté de l'individu qu'elle méconnaissait la liberté du groupe. Son *individualisme* lui faisait oublier que l'homme est, de par sa nature, un être social, c'est-à-dire un être qui ne trouve toute sa satisfaction, tout son développement et toute l'utilisation de ses ressources que dans l'association avec ses égaux et dans l'organisation hiérarchisée de la Nation.

L'erreur libérale a été reconnue. A l'individualisme du XIXe siècle a succédé l'associationnisme qui caractérise le XXe.

Cet esprit nouveau se manifeste dans une foule de domaines dont voici les principaux :

Groupements économiques proprement dits : ententes, cartels, fusions ou trusts dont nous avons indiqué l'origine à propos de la grande entreprise (1) ;

Groupements mutualistes ou associations de personnes exposées aux mêmes aléas, incapables d'y parer, le cas échéant, par leurs ressources individuelles et s'unissant, dans un esprit d'entr'aide et de prévoyance, pour couvrir, au moyen de légers versements périodiques, les charges qui surviendront à un certain nombre d'entre elles. Cette répartition du risque sur la multitude de ceux qu'il menace, cette participation de tous aux charges incertaines de quelques-uns est la clef des **cinq grandes assurances sociales** qui parent aux accidents, à la maladie, à l'invalidité prématurée, à la vieillesse et au chômage (2) ;

Groupements coopératifs, qui se rencontrent parfois en matière de production et qui sont très fréquents en matière *d'achat et de crédit ;* ils unissent les consommateurs, les dispensent de recourir aux commerçants ou aux banquiers, et leur réservent le bénéfice que ceux-ci prélèveraient sur la vente des marchandises ou sur le prêt de l'argent (3). Nous en reparlerons dans la Troisième Partie, à propos du crédit.

Groupements professionnels, réunissant les membres d'une même profession pour l'étude et la défense de leur intérêts

---

(1) Cfr. p. 76 et 77.

(2) Cfr. ci-dessous, 2e Partie, 3e Section, Ch. II, Le Juste Salaire, Corollaires, 9. — Cfr. Eeckoudt, *Le rôle de la mutualité,* Gand, 1922. — Idem, *Manuel pratique pour mutualistes,* Gand, 1922.

(3) Cfr. ci-dessus, p. 68 à 72.

professionnels. Ces groupements surtout donnent à notre époque une physionomie nouvelle. Leur influence est grande sur la concurrence, qu'ils tempèrent, et sur l'organisation du travail. Bien conduits et animés d'un esprit de modération et d'équité, les syndicats peuvent améliorer la situation de l'ouvrier et contribuer à la pacification sociale. Que si, au contraire, les ouvriers coalisés abusent de leur puissance pour réduire outre mesure la durée et l'intensité de leur travail, pour multiplier les chômages et les grèves, pour fomenter l'indiscipline dans les usines et pour limiter de parti pris la production, le résultat de cette tactique sera désastreux pour la prospérité générale et pour la classe ouvrière tout particulièrement.

Si une conclusion générale se dégage de tout ce que nous avons dit jusqu'ici au sujet de la production, c'est que la richesse n'existe que pour autant qu'un travail assidu et secondé par d'abondants capitaux la crée et la renouvelle sans cesse à mesure des besoins. Vouloir améliorer la condition de l'ouvrier et prétendre en même temps limiter la production est une folie.

Les économistes libéraux se désintéressaient de la répartition ; ils disaient : « Si vous développez la production, tout le monde finira par avoir une large part des biens ». Ils avaient tort de croire qu'une équitable répartition se ferait d'elle-même ; mais ils avaient raison quand ils disaient — ce qui est de bon sens — qu'*il n'y a de richesses à partager que la richesse produite.*

Au reste, comme les syndicats s'occupent principalement de la part à revenir à chacun des intéressés dans le produit commun, nous en renvoyons l'étude détaillée à la Deuxième Partie ; nous y traiterons du syndicalisme à propos de la rémunération du travail (1).

Article 3. — **Le rôle de l'État** (2).

L'association a son rôle à jouer dans l'organisation économico-sociale ; l'État aussi a le sien.

L'État est une *puissance :* il dispose de moyens financiers considérables ; il dispose de moyens de coordination très étendus. Cette puissance peut quelque chose dans l'ordre économique.

---

(1) Voyez, 2e Partie, 3e Section,

(2) Voyez ci-dessus, Introduction, p. 13.

D'autre part, l'État a une double *mission*. Il doit : *a) garantir les droits* particuliers, conserver le sens de la justice et de l'honnêteté dans tout le corps social ; *b) suppléer à l'insuffisance des particuliers* pour atteindre les fins qui dépassent leur capacité individuelle. La mesure de cette intervention, par le fait même qu'elle est supplétive, variera suivant les degrés de civilisation et suivant les circonstances.

Cette double mission doit s'exercer en matière de production économique comme en toute autre.

L'État, avons-nous vu plus haut, est mauvais entrepreneur ; mais il peut remplir les tâches suivantes :

1. — L'État est le *protecteur des personnes et des droits*.

Comme tel, il doit réprimer les fraudes, régler les contrats et les conditions du travail de façon à sauvegarder la justice, la moralité et les intérêts généraux de la société, de façon aussi à empêcher l'exploitation du faible par le fort (1).

2. — L'État est un *auxiliaire de l'activité économique ;* il doit l'aider et la favoriser.

C'est dans ce but qu'ont été créés dans la plupart des pays des Ministères de l'industrie, du commerce et du travail ; des Conseils économiques ; des Consulats ; des Codes du Commerce et du Travail ; c'est dans ce but aussi que les pouvoirs publics veillent à ce que le pays soit doté de l'outillage économique général, etc.

3. — L'État, *promoteur de la production*, doit, dans la mesure de ses capacités et des besoins publics, encourager la production, par des subsides, par une législation douanière sagement protectrice, par des traités de commerce, par le développement de l'enseignement, etc.

Le libéralisme niait ces principes. Pour lui, la mission de l'État se limitait aux deux points suivants : protéger les droits individuels et maintenir le milieu libre. C'était la conception de l'État gendarme, auquel on donnait comme mot d'ordre : laisser faire, laisser passer.

Cette conception a été dénoncée et vigoureusement combattue. L'armée libérale est partout en recul et même en déroute (2).

Ses adversaires n'abuseront-ils pas de leur victoire ? C'est à craindre.

---

(1) C'est le principe de la législation protectrice du travail.

(2) On continue à répéter que notre régime est basé sur le libéralisme économique. Cela était vrai il y a quarante ans. Cela n'est plus vrai aujourd'hui.

L'individualisme et le laisser faire sont remplacés par l'associationnisme et par l'intervention de l'État, qui sont le contre-pied du libéralisme.

Le pendule humain est en perpétuelle oscillation et rien, dans le flux et le reflux des mouvements d'opinion, n'est plus rare que de le voir se fixer dans une position d'équilibre.

Puisque notre tâche n'est pas de prévoir l'avenir mais de formuler des principes, rappelons, en terminant, ceux-ci que l'expérience des siècles a confirmés :

1. — *L'association n'est légitime qu'à la condition d'être disciplinée, de respecter la hiérarchie sociale, d'agir par les voies légales et de ne pas empiéter sur le droit souverain de l'État ;*

2. — *L'action de l'État, de son côté, n'est féconde qu'à la condition de ne pas étouffer les initiatives personnelles et de limiter ses interventions au nécessaire.*

Les associations et les États agiront sagement en conformant leur conduite aux normes du droit chrétien si opportunément rappelées par les Souverains Pontifes, de Léon XIII à Pie XI.

DEUXIÈME PARTIE

LA RÉPARTITION

Les biens produits par la nature, le travail et le capital sont destinés à pourvoir aux besoins des hommes.

Comment se répartissent-ils entre ceux-ci ? Quelle part de la richesse commune revient à chacun, en fait, en droit ?

En d'autres termes, par le jeu de quels phénomènes économiques, par l'effet de quelles institutions sociales, en vertu de quelles règles de justice, les biens viennent-ils à l'usage de chacun des hommes ?

Tels sont les graves et délicats problèmes que nous avons à examiner dans cette seconde partie.

Nous verrons d'abord que les biens doivent, en règle générale, être possédés en propriété privée. Puis, nous analyserons les notions de valeur et de prix, et nous établirons les loi fondamentales du juste prix. Enfin, nous passerons successivement en revue les participants à la production et nous verrons à quel titre et dans quelle mesure ils obtiennent ou peuvent revendiquer une part des biens produits.

Six sections diviseront cette seconde partie :

PREMIÈRE SECTION. — La propriété privée en général : théories socialistes, — droit de propriété, — modalités du régime de propriété privée, — titres d'acquisition de la propriété.

DEUXIÈME SECTION. — Valeur, — prix, — juste prix.

TROISIÈME SECTION. — La rémunération du travailleur : contrat de travail, — participation aux bénéfices, — actionnariat du travail, — participation à la gestion, — salaire minimum, — salaire familial, — juste salaire, — allocations familiales, — contrat collectif, — grève et lock-out, — syndicalisme, — projets de réorganisation sociale.

QUATRIÈME SECTION. — La rémunération du chef d'entreprise : profit ; nature et légitimité.

CINQUIÈME SECTION. — La rémunération du propriétaire de capitaux : capital associé à l'entreprise, — capital prêté.

SIXIÈME SECTION. — La rémunération du propriétaire du sol : faire-valoir direct, — fermage, — rente, — Georgisme.

PREMIÈRE SECTION

LA PROPRIÉTÉ PRIVÉE ET LE SOCIALISME.

Importance, difficulté et actualité du sujet.

L'institution de la propriété privée est d'une *importance capitale* au double point de vue de la prospérité économique et de l'ordre social. Les plus graves conflits qui divisent les classes sociales contemporaines et les dressent les unes contre les autres en groupements redoutables ont leur origine dans des conceptions opposées sur la légitimité de la propriété privée et sur l'étendue des droits qu'elle confère.

Question d'ailleurs *épineuse et complexe*, qui a prêté bien des fois, même chez les esprits les mieux intentionnés, à des confusions et à des méprises. Par souci de simplicité, par amour des démonstrations rapides, par condescendance aussi pour les préjugés régnants, on a mis en cours des arguments plus spécieux que solides, des interprétations ou trop laxes ou trop étroites, qui compliquent l'exposé d'un problème déjà assez touffu par lui-même.

Car les éléments entre lesquels il s'agit de définir des conditions d'équilibre sont nombreux et, pour la plupart, sujets à variations. La solution à intervenir devra se prêter à des applications nuancées suivant les circonstances. Elle ne pourra s'exprimer en une formule rigide et laconique, mais bien dans un ensemble de principes à la fois fermes et souples dont l'exacte signification n'apparaîtra qu'à ceux qui auront pénétré le sujet.

L'étude approfondie des faits et des théories relatifs à la propriété privée *s'impose d'ailleurs aujourd'hui plus que jamais*, en raison du développement général de la richesse et des convoitises qu'elle éveille, en raison aussi des transformations rapides du milieu économico-social, en raison enfin de la puissance politique conférée aux classes possédantes et de l'esprit d'innovation qui en résulte.

Pour ces divers motifs, nous croyons devoir ménager à la question de la propriété privée une large place dans cet ouvrage.

CHAPITRE I.

Le Collectivisme.

BIBLIOGRAPHIE. — K. Marx et F. Engels, *Le manifeste du parti communiste,* trad., Bruxelles, 1906. — K. Marx, *Le capital,* 1er vol., Paris, 1875 ; 2e et 3e vol., Paris, 1900-1902. — Schäffle, *La quintessence du socialisme,* trad., Paris, 1880. — K. Marx, *Misère de la philosophie,* trad., Paris, 1908. — F. Lassalle, *Capital et travail,* trad., Paris, 1904 ; — *Discours et pamphlets,* trad., Paris, 1903. — Kautsky, *Das Erfurter Programm,* Stuttgart, 1892. — Bernstein, *Socialisme théorique et socialdémocratie pratique,* trad., 2e éd., Paris, 1903. — Kautsky, *Le marxisme et son critique Bernstein,* trad., Paris, 1900 ; — *Le lendemain de la révolution sociale,* trad., Paris, 1912. — Menger, *Le droit au produit intégral du travail,* trad., Paris, 1900. — B. Malon, *Le socialisme intégral,* Paris, 1892. — G. Deville, *Principes socialistes,* 2e édit., Paris, 1898. — O. Testut, *L'internationale,* Paris, 1871. — P. Renaudel, *L'internationale à Berne,* Paris, 1919. — J. Jaurès, *Études socialistes,* Paris, 1902. — Destrée et Vandervelde, *Le socialisme en Belgique,* 2e édit., Paris, 1903. — E. Vandervelde, *Le collectivisme et l'évolution industrielle,* Paris, 1900. — G. Sorel, *Matériaux d'une théorie du prolétariat,* Paris, 1921 ; — *La décomposition du Marxisme,* Paris, 1910 ; — *Réflexions sur la violence,* 4e édit., Paris, 1920. — Mermeix, *Le syndicalisme contre le socialisme,* 4e édit., Paris, 1908. — L. Jouhaux, *Le syndicalisme et la C. G. T.,* Paris. — R. Franck, *Le travail au pouvoir,* Paris, 1919. — H. de Man, *La Leçon de la guerre,* Bruxelles, 1920. — Revue du Travail, 15 oct. 1920, *L'organisation du travail sous les soviets,* Rapport du Bureau international du travail. — Misonne, *La position actuelle du socialisme scientifique,* Bruxelles, 1910. — L. Garriguet, *L'évolution actuelle du socialisme en France,* Paris, 1912. — E. de Laveleye, *Le socialisme contemporain,* 6e édit., Paris, 1891. — V. Pareto, *Les systèmes socialistes,* trad., Paris, 1902. — M. Ancuy, *Les systèmes socialistes d'échange,* Paris, 1908. — Simkhovitch, *Marxisme contre Socialisme,* trad., Paris, 1919. — Voyez les Rapports annuels des Congrès du parti socialiste allemand (publiés sous le titre de *Protokoll des Parteitages*) ; — du parti ouvrier belge ; — des Congrès socialistes internationaux. — La revue : *L'information ouvrière et sociale,* Paris.

ARTICLE I. — **Plan et Division.**

La propriété privée est combattue par les socialistes. L'examen de leurs griefs et de leurs projets s'impose donc à nous.

D'autre part, un des arguments classiques en faveur de la propriété privée est pris du caractère inacceptable des régimes qu'on rêve de lui substituer. C'est un nouveau motif pour soumettre ces régimes à la critique.

A la vérité, nous pourrions différer cet examen critique jusqu'après la démonstration positive de la nécessité de la propriété privée. Mais nous croyons plus utile de nous rencontrer d'abord avec l'adversaire et de discuter ses idées. Cette méthode aura l'avantage de nous familiariser avec les divers aspects du problème à résoudre, d'en toucher les difficultés, d'en découvrir les attaches et de mieux pénétrer le sens des arguments et la portée des principes que nous exposerons ensuite.

Les systèmes socialistes ont foisonné dans le passé ; il serait oiseux de les analyser tous. Un seul d'ailleurs a survécu et s'est imposé à l'attention universelle, à savoir le collectivisme marxiste. De lui sont issus les théories, les courants d'opinion et les puissantes organisations dont l'emprise est si profonde de nos jours sur les masses ouvrières. Quoique les idées de Marx soient controversées par ses disciples et même partiellement abandonnées par beaucoup d'entre eux, elles restent la source à laquelle tous ont puisé ; elles forment la trame de leur pensée et continuent à inspirer leur propagande et leur action. On ne peut comprendre le ou les socialismes contemporains qu'en partant du marxisme et en suivant son évolution jusqu'au réformisme actuel.

Nous consacrerons ce premier chapitre à l'exposé objectif des théories marxistes et réformistes ; le second, à leur critique ; le troisième, à la thèse de la propriété privée.

ARTICLE 2. — **La doctrine de K. Marx** (1818-1883).

Nous préciserons d'abord les principes philosophiques dont s'inspire le collectivisme marxiste, puis nous exposerons sa thèse et les arguments dont il l'étaye.

I. — ***Principes philosophiques du marxisme.*** (1) — *Ils se résument dans le matérialisme, le déterminisme et l'évolutionisme historique.*

Toute l'histoire, d'après Marx, — qu'il s'agisse des institutions, des mœurs, des lois, de la littérature, de l'art, de la religion, des rapports sociaux, aussi bien que des guerres et autres événements politiques, — se ramène fondamentalement à l'histoire de la production et de la répartition des biens. *La préoccupation du pain quotidien et de la richesse domine toutes les autres.* Elle façonne les institutions. Elle crée les classes sociales et suscite leurs

(1) Cfr. Cyr. Van Overbergh, *Les caractères généraux du socialisme scientifique,* Louvain, 1897.

antagonismes et leurs luttes. Elle détermine les formes de gouvernement et toute la politique des États.

De tout temps et partout, les hommes ont été divisés en *deux classes* dressées l'une contre l'autre : riches et pauvres, maîtres et esclaves, capitalistes et prolétaires. *La lutte des classes* est inévitable et bienfaisante : elle est le ferment de la masse sociale et le moteur de l'*évolution historique*.

Cette évolution est *fatale*, les individus qui composent les sociétés étant soumis au déterminisme.

La conclusion est qu'il faut *suivre l'évolution et la seconder*, et, puisque les intérêts des prolétaires sont identiques dans le monde entier, le mot d'ordre doit être : « Prolétaires de tous les pays, unissez-vous ! » C'est le principe de l'*Internationale ouvrière*. Puisque, d'autre part, on n'accomplit de réformes durables qu'à la condition de disposer du pouvoir, le premier objectif à poursuivre est la *conquête du pouvoir* au moyen du *suffrage universel*, afin de hâter l'avènement d'un ordre nouveau.

II. — ***La doctrine marxiste,*** ébauchée dans le « *Manifeste du parti communiste*, » — petit pamphlet lancé par K. Marx et Fr. Engels dès 1847 — est exposée avec ampleur dans l'ouvrage fameux intitulé « *Le Capital, critique de l'économie politique* », dont le premier volume, de loin le plus important, parut en 1867 (1).

Elle se ramène aux quatre propositions suivantes : *le capital est le fruit de la spoliation du prolétariat ; — il est l'instrument de son oppression ; — il s'accumule et se concentre rapidement dans quelques mains ; — il prépare ainsi le cataclysme qui substituera au régime social actuel le collectivisme.*

La démonstration part de la notion de la valeur. La valeur d'échange des objets, dit Marx, provient uniquement du travail (2). Voici comment il le prouve : tout échange est basé sur l'égalité entre le donné et le reçu. Or, les objets échangés n'ont souvent rien de commun, ni leur quantité, ni leur matière, ni leurs qualités d'usage, ni leurs propriétés physiques ou chimiques. Il faut cependant bien trouver

---

(1) Le premier volume eut une seconde édition en 1873 ; le second ne parut qu'en 1880. Une traduction française du premier volume revue, complétée et recommandée par l'auteur fut publiée en 1875.

(2) Il est remarquable que Ad. Smith, Ricardo, Bastiat et bien d'autres économistes classiques avaient soutenu la même opinion pour en tirer une conclusion toute différente, à savoir que la propriété naissait du travail.

entre eux quelque point de comparaison, quelque commune mesure, puisqu'on les déclare équivalents. Tout le reste étant exclu, on ne découvre rien de commun à tous sinon le travail qu'ils ont coûté.

D'où la formule : « En tant que valeurs, toutes les marchandises ne sont que du *travail humain cristallisé.* »

Marx *confirme* cette conclusion par la remarque que les choses obtenues sans travail, comme l'air et la lumière, quoique les plus utiles et les plus nécessaires à la vie, n'ont pas de valeur.

Comment donc mesurer la valeur ? Par la *quantité de travail,* ou « de substance créatrice de valeur », comme dit Marx.

La quantité de travail se mesurera, elle, par la *durée* du travail ; non pas la durée du travail d'un ouvrier extraordinairement paresseux et malhabile ni extraordinairement diligent et adroit, mais le temps nécessaire à un ouvrier d'habileté et d'activité moyennes dans les conditions normales de l'industrie à une époque déterminée.

Cette théorie de la valeur est le pivot de toute la démonstration de Marx, qui part de là pour déduire, avec une logique vigoureuse et un appareil d'érudition imposant, des conclusions accablantes pour le régime capitaliste.

Sa première *conclusion* est la suivante : dans le régime capitaliste, l'ouvrier est frustré d'une partie du prix de son labeur, et c'est de là que naît *le capital.* En effet, puisque toute la valeur d'un produit vient du travail qui s'y condense, l'accroissement de valeur de l'objet soumis au travail devrait revenir tout entier au travailleur. Or, il n'en est pas ainsi ; le capitaliste en prélève une part dont il s'enrichit. Il s'enrichit donc du travail de l'ouvrier. Il emploie la force de travail de celui-ci sans lui en rendre la contrepartie entière.

Comment l'ouvrier se laisse-t-il frustrer ? Le capitaliste est le plus fort et, d'autre part, l'ouvrier produit plus qu'il ne lui est strictement nécessaire pour subsister. Il peut donc à la rigueur continuer à vivre et à être exploité. Voici comment, d'après Marx, les choses se passent : Prenons, par exemple, une journée de dix heures de travail : en six heures l'ouvrier produit de quoi pourvoir à sa subsistance ; dans les quatre heures de surplus (appelées par Marx *surtravail)* l'ouvrier produit un surplus de valeur (appelé *plus-value)* qui va à l'entrepreneur et forme le capital.

L'opération se répète sur chaque ouvrier et sur chaque journée. Elle est d'autant plus fructueuse que la journée est

plus longue : d'où la tendance de l'industrie capitaliste à prolonger la durée du travail ; d'autant plus fructueuse aussi que le nombre d'heures nécessaire pour produire de quoi subvenir à la vie de l'ouvrier sera plus restreint : d'où la tendance à multiplier la production pour abaisser le coût de la vie et pour diminuer en conséquence les salaires ; d'autant plus fructueuse, enfin, qu'on emploiera des travailleurs dont la subsistance coûte moins cher : d'où la tendance à employer des femmes et des enfants.

La plus-value injustement accaparée sera à son tour utilisée pour une nouvelle production ; elle donnera une seconde plus-value, et le capital, né d'une première spoliation, ira s'accumulant toujours et servira à de nouvelles spoliations des travailleurs.

Marx fait alors une charge à fond contre l'exploitation de l'ouvrier par les capitalistes : il entasse, en les exagérant d'ailleurs, tous les abus qui se sont produits au cours de l'histoire et ceux en particulier dont il était le témoin dans l'industrie textile anglaise du milieu du XIXe siècle.

Puis il retrace *l'histoire économique* et prétend montrer que les progrès du capitalisme, c'est-à-dire, a) *la concentration des industries* et b) *la concentration des capitaux* dans un petit nombre de mains, en même temps que c) *l'appauvrissement des masses*, sont chose fatale, rapide et absolue.

Enfin, il montre *le remède* sortant de l'excès même du mal. Le capitalisme engendre cette immense multitude des prolétaires chaque jour plus nombreuse, chaque jour plus misérable, chaque jour plus exaspérée par la vue de la richesse du petit nombre. La pyramide sociale, au lieu d'être assise sur sa base, reposera bientôt sur sa pointe. La lutte des classes exacerbée amènera *le cataclysme* où l'ordre de choses actuel sombrera pour faire place au collectivisme.

La répartition des produits se fera alors d'après les prestations individuelles mesurées en durée de travail moyen.

Dans un stade ultérieur, on en viendra à demander à chacun un travail correspondant à ses aptitudes et rétribué suivant ses besoins.

Remarque. — Ce qui explique, en partie, les erreurs de Marx sur le régime capitaliste et son pessimisme pour l'avenir, c'est — outre son tempérament outrancier et les démêlés qui, dès sa jeunesse, l'avaient mis aux prises avec les autorités — qu'il passa la majeure partie de sa vie en Angleterre, à l'époque de l'expansion la plus rapide du capitalisme et du passage précipité de la petite à la grande entreprise, en

particulier dans les textiles ; à l'époque aussi où les idées du libéralisme économique régnaient sans partage et où aucun correctif n'avait encore été apporté, soit par la loi, soit par les syndicats ouvriers, aux abus du régime.

Article 3. — **L'apport de F. Lassalle** (1825-1864).

Lassalle se rencontre à peu près avec Marx dans la critique du régime actuel. Il a mis surtout en relief ce qu'il appelait la *loi d'airain des salaires*, d'après laquelle les salaires oscilleraient, sans jamais s'en éloigner sensiblement, de part et d'autre d'une moyenne déterminée par le strict nécessaire pour la subsistance de l'ouvrier. Quand ils dépassent quelque peu cette norme, dit Lassalle, les mariages se font plus précoces, plus nombreux, plus féconds et, la population augmentant, la génération suivante offre une abondance de main-d'œuvre qui déprime de nouveau les salaires.

Il accusait le capital d'accaparer tout le profit du travail et de se grossir ainsi du bien d'autrui. A l'objection du risque couru par le capital, il répondait que, dans l'ensemble, le capital est rémunéré ; les risques individuels viennent du défaut d'organisation sociale.

En conséquence, il proposait un système qui réunirait dans la même main le capital et le travail : *coopératives de production*. Il suffirait, en pratique, de trouver les sommes à avancer aux ouvriers pour leur permettre de racheter leurs industries ou d'en monter de nouvelles à leur compte ; l'État ferait ces avances.

Quant aux sentiments dont il s'inspirait et aux moyens de réalisation, Lassalle différait profondément de Marx : a) Lassalle était *nationaliste,* partisan de l'unité allemande. Tandis que Marx fondait, en 1862, « L'Union *internationale* des travailleurs », Lassalle fondait, en 1863, « l'Association générale des ouvriers *allemands* ».

b) Son *socialisme* était *mitigé*. Son but immédiat était d'obtenir des subsides de l'État pour fonder des coopératives de production et transformer ainsi peu à peu le régime d'entreprise et de salariat en régime coopératif.

c) Il admettait *la participation des socialistes au gouvernement* et l'élaboration d'une *législation sociale* destinée à corriger les abus du régime actuel. Les marxistes, au contraire, ne voyaient dans cette collaboration avec les partis bourgeois, dans l'action parlementaire et dans la législation

sociale que des palliatifs bons à faire prendre le mal en patience sans le guérir, à énerver les principes et, en définitive, à empêcher ou à retarder la crise libératrice.

d) Lassalle prévoyait pour la transformation sociale espérée par lui des *étapes très longues* s'échelonnant sur des siècles.

N. B. — Les deux tendances que nous venons de signaler, marxiste et lassallienne, l'une radicale, internationaliste et révolutionnaire, l'autre mitigée, nationaliste et gouvernementale, n'ont cessé de travailler le socialisme contemporain, en Allemagne et ailleurs. Elle se sont manifestées et opposées plus nettement que jamais depuis la guerre (1).

Article 4. — **Le Réformisme.**

Lassalle mourut en 1864, après deux années seulement de propagande socialiste. Sa disparition prématurée ne fut pas étrangère au succès de la doctrine et de la tendance de Marx, qui, de fait, prédominèrent pendant les trois dernières décades du XIXe siècle.

Néanmoins, l'influence des idées de Lassalle n'était pas éteinte.

La critique des adversaires du socialisme et celle, plus décisive, d'un des membres du parti, Edouard Bernstein (2), mirent en évidence les méprises et les exagérations du *Capital*. L'expérience n'apporta pas non plus aux prévisions de Marx la confirmation dont elles avaient besoin. Au contraire, les réformes sociales et le développement économique de l'Allemagne améliorèrent sensiblement la condition des travailleurs. L'organisation syndicale contribua aussi à détourner des prétentions utopiques la partie la plus sensée et la plus influente du monde ouvrier pour l'attacher à la poursuite de réformes tangibles et immédiates.

De là, la tendance de plus en plus marquée, dès la fin du XIXe siècle, vers ***le réformisme,*** c'est-à-dire vers la réforme du programme socialiste formulé à Erfurt en 1891, et vers les réformes sociales destinées à transformer peu à peu le régime existant.

---

(1) On trouvera, dans l'Appendice qui termine cet ouvrage, des détails sur leur développement.

(2) Dans son ouvrage *Die Voraussetzungen des Sozialismus ;* en français : *Socialisme théorique et social-démocratie pratique.*

Depuis cette époque, soit à peu près depuis le commencement du siècle, ***deux courants principaux*** divisent de nouveau le socialisme allemand et le socialisme de tous les pays où l'influence allemande s'est fait sentir :

1) ***Les marxistes*** restent fidèles au radicalisme de leur maître ; on distingue toutefois parmi eux des groupes diversement nuancés :

a) Celui des vétérans, qui, par tradition, veulent tout conserver, et d'un bon nombre de jeunes, qui répugnent aux atténuations. C'est l'aile gauche du marxisme.

b) L'aile droite est faite de ceux qui conservent les thèses et la terminologie marxistes, mais les entendent dans un sens adouci et mal défini. Ils tempèrent la doctrine du matérialisme historique, du déterminisme et de l'évolution fatale. Ils expliquent l'appauvrissement des masses dans le sens d'un appauvrissement *relatif,* les prolétaires ne s'étant pas enrichis dans la même proportion que les autres classes sociales ; ils reconnaissent que la concentration a une allure plus modérée que ne le disait Marx ; la hantise de la catastrophe finale les obsède moins ; ils acceptent l'idée d'une évolution graduelle ; la révolution ne serait inévitable que si la société ne se prêtait pas aux transformations nécessaires. Ils conservent le « Wortschatz », le « trésor des mots », quitte à en modifier le contenu. Ils ne maintiennent guère intégralement que la lutte des classes, qui est l'âme de l'action. Ils semblent se rendre compte des erreurs et des exagérations du marxisme, mais ils ne les désavouent pas ; ils s'y cramponnent, parce qu'ils savent l'influence exercée sur la foule par les doctrines catégoriques et les revendications radicales.

2) ***Les réformistes déclarés.*** Pour eux, le collectivisme reste le but final, l'idéal lointain, auquel on accédera par étapes ; mais ils poursuivent des réformes immédiates dans le cadre des institutions existantes, à savoir :

a) le développement des *coopératives*, surtout des coopératives de consommation, qui donnent un avantage économique et alimentent la propagande ;

b) la *socialisation*, c'est-à-dire l'acquisition par l'État ou les Communes (à titre onéreux ou gratuit) des industries qu'ils déclarent « mûres pour la socialisation », à savoir les chemins de fer, les mines, les assurances, le gaz, l'eau, l'électricité, le crédit, etc. ;

c) la constitution de *syndicats* ouvriers dans un but professionnel et politique ;

d) l'institution d'un nouveau *Code de travail* assurant de larges avantages aux ouvriers ;

e) les *emprises successives sur la fortune acquise*, par des

impôts à progression rapide sur le revenu et sur les successions ;

f) la transformation de la mentalité et des institutions publiques par la *méthode dite d'infiltration* qui consiste à faire pénétrer dans tous les domaines les idées et les hommes du socialisme. On agirait ainsi, sur le droit, la jurisprudence, l'enseignement, l'administration, etc. ;

g) la formation de *compétences* socialistes capables de gérer les industries socialisées et de gouverner l'État.

Le réformisme a beaucoup gagné pendant et après la guerre (1) ; ce succès est dû à la participation des socialistes au gouvernement de la plupart des pays, au réveil du sentiment national, et à la nécessité de faire trêve au mysticisme révolutionnaire pour parer à des difficultés urgentes.

L'opposition s'est accentuée entre réformistes et marxistes ; bon nombre de ceux-ci s'intitulent volontiers *communistes*. Mais la dénomination de *majoritaires* donnée aux réformistes indique bien quel groupe et quelles idées l'emportent.

CHAPITRE II.

Critique du Collectivisme. (2)

BIBLIOGRAPHIE. — C. Van Overbergh, *Les caractères généraux du socialisme scientifique,* Louvain, 1897 ; — *La classe sociale,* Bruxelles, 1905. — A. Labriola, *Essais sur la conception matérialiste de l'histoire,* trad., 2e édit., Paris, 1902. — Mondolfo, *Le matérialisme historique d'après F. Engels,* trad., Paris, 1917. — Seligman, *L'interprétation économique de l'histoire,* trad., Paris. — V. Brants, *L'état des classes sociales d'après la statistique des revenus en Prusse,* Paris, 1903. — B. Missiaen O. M. C., *L'appauvrissement des masses,* Louvain, 1911. — G. d'Avenel, *Histoire économique de la propriété, des salaires et des prix depuis 1200 jusqu'à 1800,* 6 vol., Paris. — Garcke, *The industrial situation,* Londres, 1919. — Fouillée, *Socialisme et sociologie réformiste,* Paris. — P. Leroy-Beaulieu, *Le collectivisme,* 5e édit., Paris, 1909. — M. Bourguin, *Les systèmes socialistes,* Paris, 1904. —

---

(1) Cfr. de Man, *La Leçon de la guerre,* Bruxelles, 1920.

(2) Communisme, socialisme, collectivisme, ces trois mots dérivent de trois synonymes : communauté, société, collectivité.

Ils s'emploient souvent l'un pour l'autre ; ils désignent un ensemble

Castelein S. I., *Le socialisme et le droit de propriété,* Louvain, 1896. — Vermeersch S. I., *De Iustitia,* 2e édit.. Bruges, 1904. — Capart S. I., *La propriété individuelle et le collectivisme,* Namur, 1898. — Simkhovitch, *Marxisme contre Socialisme,* Paris, 1919.— W. Rathenau, *Où va le monde ?* trad., Paris, 1923.

Nous considérerons surtout dans le socialisme son aspect économique. Nous ferons abstraction de ses doctrines sur la famille, la patrie, l'État, la religion. Ses erreurs en ces matières aggravent singulièrement la perversité et l'influence dissolvante de son action. Mais elles n'ont avec ses théories économiques qu'un lien accidentel. Les socialistes pourraient les abandonner sans compromettre l'essentiel de leur système. Il faut donc examiner celui-ci en lui-même.

Pour mettre de l'ordre dans l'exposé, nous passerons successivement en revue les principes généraux dont s'inspire le collectivisme ; puis, les grandes thèses dans lesquelles il condense ses griefs contre l'ordre de choses existant ; enfin, sa partie positive ou ses projets de réorganisation sociale.

ARTICLE I. — Examen des principes généraux : Matérialisme historique. Évolution historique fatale. Lutte des classes.

1. ***Matérialisme historique.*** — La marche générale de l'histoire est-elle commandée uniquement ou principalement par les préoccupations d'ordre économique ?

Nous démontrerons le contraire par l'examen des grands faits de l'histoire ; par l'analyse des principaux mobiles qui guident les hommes ; par la considération des circonstances particulières à notre époque, qui expliquent l'illusion de Marx à cet égard.

---

de systèmes économico-sociaux qui attribuent à la communauté. à l'exclusion des particuliers, la propriété des biens matériels.

La principale nuance qui les sépare est d'ordre historique : le mot communisme est le plus ancien ; le mot socialisme est entré dans l'usage au cours de la première moitié du XIXe siècle ; le mot collectivisme, vers le milieu du XIXe siècle.

Socialisme est le terme le plus usité et le plus général ; communisme se dit surtout des systèmes les plus simplistes et les plus radicaux ; — de là, le renouveau de faveur dont ce mot jouit, depuis la guerre, chez les socialistes les plus avancés ; — collectivisme s'emploie habituellement pour désigner le plus important des systèmes socialistes, le marxisme et ses dérivés.

A. — Examinons d'abord les ***faits de l'histoire***, c'est-à-dire *les grands courants d'idées, les grandes transformations sociales, les grandes institutions, qui ont dessiné la physionomie du monde.*

Il suffira de passer en revue les principaux :

a) Le Christianisme. — Tout le monde reconnaît qu'aucun événement n'a eu une influence plus profonde et plus universelle que le christianisme sur les dispositions les plus intimes des individus, sur l'organisation de la famille, sur la disparition de l'esclavage, sur les idées qui règnent depuis deux mille ans au sujet de la dignité humaine, de la liberté de conscience, de l'égalité foncière des hommes, du respect dû à l'autorité, sur une foule d'institutions sociales, enfin, plus ou moins directement, sur les grandes lignes de l'histoire politique.

Or, *le christianisme met les préoccupations économiques au dernier plan* (1).

b) Le Mahométisme et *le Bouddhisme* ont pénétré l'âme de peuples immenses et vraiment informé leurs civilisations. Or, encore une fois, ces doctrines ne touchent qu'accessoirement aux choses économiques.

c) La Renaissance, qui a marqué de son empreinte toute l'époque moderne, était un mouvement littéraire, artistique, juridique, scientifique et philosophique.

d) Le Protestantisme n'est pas davantage conditionné par les préoccupations économiques. Sans doute sa diffusion, en certaines régions, fut facilitée par l'appât des biens ecclésiastiques ; mais il ne trouva là qu'un appoint ; le protestantisme était né et avait pris, chez ses fondateurs et ses premiers adeptes, une force conquérante avant de profiter de la cupidité des seigneurs allemands.

e) La Révolution Française — et j'entends par là, non pas précisément le renversement de la monarchie, mais le courant d'idées politiques, sociales, religieuses ou anti-religieuses qui animèrent les révolutionnaires et provoquèrent, en France et dans une foule de pays, un changement considérable dans les institutions et les mœurs privées et publiques — la Révolution Française trouve son explication dans les théories philosophiques spécieuses, dans l'aspiration générale vers une plus grande liberté politique, dans

(1) Sans toutefois les mépriser dans ce qu'elles ont de légitime. Le christianisme enseigne que la misère crée à la vertu des difficultés qu'il importe de lui épargner dans toute la mesure du possible.

l'esprit anti-chrétien de l'époque, dans la situation politique, et dans un ensemble de circonstances où la question économique occupait une place secondaire.

f) La guerre de 1914-1918. — Économiquement parlant, il eût été infiniment préférable de ne pas la faire. Elle a profité à ceux qui ne l'ont pas faite ou qui n'y furent pas engagés assez longtemps ou assez à fond pour en pâtir beaucoup. On savait qu'il en serait ainsi. Néanmoins, on l'a faite et on l'a poursuivie pendant plus de quatre années avec un acharnement et des sacrifices sans exemple. Cela s'est passé à une époque plus imprégnée qu'aucune autre d'idées matérialistes et de soucis économiques.

Les mobiles psychologiques principaux de la guerre se découvrent, d'une part, dans l'ambition, dans l'orgueil et le désir de domination des uns et, d'autre part, dans la dignité et l'amour d'indépendance des autres ; dans l'indignation aussi que provoquèrent des procédés de guerre inhumains et la violation cynique des droits les plus sacrés ; dans la conviction enfin qu'il fallait intervenir, fût-ce au prix des plus grandes pertes en biens et en vies, pour maintenir l'idée de la justice dans le monde.

Jamais, peut-être, on ne constata avec autant d'évidence quels sont les mobiles les plus puissants de l'activité humaine. Il fallut demander à une trentaine de millions de combattants et à la population entière d'une quinzaine de pays de très pénibles privations et d'immenses sacrifices. Or, chaque fois qu'il s'agit d'obtenir l'adhésion, non pas seulement des gouvernants, mais des masses populaires, personne n'imagina de leur dire : « Faites la guerre, vous y gagnerez de l'argent » ; mais on leur parla d'indépendance, de droit à défendre, d'injures à punir, de justice à restaurer, et ce langage fut entendu.

B. — Quels sont les ***principaux motifs d'action*** qui, en fait, agissent le plus puissamment sur les hommes ?

A considérer les différentes époques et les milieux les plus divers, on voit les hommes poussés principalement par les mobiles suivants, auxquels, le cas échéant, il sacrifient le reste :

a) l'amour de l'indépendance, privée ou nationale ; voyez, par exemple, l'histoire de la Grèce et de Rome, de la Pologne et de l'Irlande ;

b) l'ambition, c'est-à-dire le désir de la grandeur et de la domination :

Grands conquérants (individus ou peuples) ; fondateurs ou organisateurs d'États ou de dynasties (César, Charlemagne, Richelieu, Napoléon, Bismarck) ; le même sentiment, sur des théâtres plus étroits, inspire une foule d'activités — et des plus puissantes — dans la vie privée ;

c) la vanité ou le désir de paraître, plus fort, aujourd'hui même, que le désir du bien-être ;

d) la foi religieuse, qui fit supporter à tant d'individus et de peuples l'exil, la persécution, la spoliation, la mort ;

e) les préférences politiques : l'idéal de liberté, de fidélité à un homme ou à un régime ;

f) les habitudes et les traditions, tellement que rien n'est plus dangereux, en politique, que de contrecarrer des coutumes invétérées, fût-ce pour réaliser les plus précieux progrès.

Il y a des peuples dont, pour tout l'or du monde, vous n'obtiendrez pas qu'ils travaillent plus ou autrement qu'il n'ont toujours fait. Il y a partout des populations auxquelles on ne parvient pas à inculquer les notions d'hygiène les plus élémentaires et les plus urgentes, parce que les procédés nouveaux qu'on leur recommande contrarient leurs habitudes.

C. — Des ***circonstances particulières à notre époque*** expliquent l'importance exceptionnelle attribuée aujourd'hui aux préoccupations économiques :

1) Notre époque se caractérise par un *concours de circonstances économiques toutes spéciales,* qui peuvent se résumer comme suit :

a) accroissement exceptionnel de la *population,* à la subsistance de laquelle il faut pourvoir (1) ;

b) inventions qui ont ouvert des *possibilités d'enrichissement* insoupçonnées jusque-là ; vapeur, électricité, moyens de communication, mise en valeur des colonies, etc. ;

c) transformation du régime industriel et, par suite, des relations entre les participants à la production, qui a pour effet d'éveiller les convoitises ;

2) Notre époque se distingue aussi par la diffusion dans le peuple des *doctrines matérialistes et irréligieuses.*

3) Notre époque enfin est *plus démocratique qu'aucune autre :* elle donne, dans la conduite des affaires publiques, une influence considérable aux masses peu fortunées et, conséquemment, fort préoccupées de soucis économiques. Pour gagner leur faveur, la voie la plus commode est d'exciter leurs convoitises et de leur promettre des avantages matériels. Exploitant ces sentiments, on les développe.

En dépit de ces circonstances anormales, le matérialisme

---

(1) Ainsi en a-t-il été presque partout au cours du XIXe siècle. Cet accroissement s'arrête dans plusieurs pays de l'ouest de l'Europe. Voyez ci-dessous, Quatrième Partie.

de nos contemporains n'a pas étouffé chez eux les préoccupations plus nobles. A plus forte raison, est-il illogique de prêter à toutes les générations passées les dispositions actuellement régnantes.

En effet, *a)* dans l'antiquité, les régimes sociaux reposaient sur l'esclavage. Cette institution, — pour vicieuse qu'elle fût, — atténuait chez les hommes libres les soucis d'ordre économique ;

b) les régimes politiques les plus fréquents dans le passé furent la monarchie et l'aristocratie. Le monde était mené et façonné par des hommes à l'abri du besoin, chez qui le champ restait libre à d'autres passions et à d'autres idéals que la richesse ;

c) nos ancêtres étaient plus idéalistes que nous.

II. ***Fatalité de l'évolution historique.*** — *A*. Cette fatalité suppose le déterminisme. Or, *l'homme est libre.*

B. Le cours de l'évolution historique échappe le plus souvent à nos prévisions, à cause : 1) *des événements fortuits* qui, à tout instant, viennent modifier les situations et dérouter les pronostics les plus vraisemblables.

Pour prendre un exemple à l'histoire du socialisme, le duel de Lassalle et sa mort inopinée, alors qu'il avait toutes les cartes en main pour gagner la partie, ont laissé le champ libre aux marxistes. Combien de batailles furent gagnées ou perdues pour un ordre transmis ou non transmis en temps opportun ; et combien de fois le sort ou l'orientation du monde n'a-t-il pas dépendu d'une bataille ! Combien de révolutions ont échoué et combien d'autres ont réussi par suite de circonstances fortuites.

2) de l'intervention souvent décisive d'*individualités puissantes* qui modifient le cours des choses : grands guerriers, grands hommes d'état, grands politiques, grands agitateurs de foules, grands écrivains. De tout temps, la pâte humaine fut pétrie par quelques bras.

N. B. — Nous pourrions répondre ad hominem aux marxistes, comme à tous les déterministes en général, que, si nous sommes déterminés et si l'évolution est fatale, *a)* il est inepte de parler de justice ou d'injustice et de s'indigner contre des faits dépourvus de tout caractère moral ; *b)* il est vain de prétendre influencer l'évolution. Les socialistes devraient être les plus impassibles des hommes et laisser tourner la terre.

III. ***La lutte des classes.*** — Marx prétend que : 1) *la lutte des classes a toujours sévi entre possédants et non possédants ;* 2) *qu'elle est maintenant et devient chaque jour plus ardente.*

A. — Nous constatons, au contraire, dans l'histoire de *longues périodes de tranquillité sociale*, dans lesquelles personne ne songeait à empiéter sur autrui ni à modifier le

régime existant. Beaucoup d'époques se caractérisent par l'*esprit de stabilité et de tradition* dans la vie privée et publique.

Par exemple, quoique les artisans fussent fortement organisés, à Liége, au moyen âge, G. Kurth remarque qu'aucun des conflits qui opposèrent souvent les métiers et le pouvoir n'eut de motif économique ou professionnel, mais uniquement des motifs politiques (1).

B. — Pour ce qui concerne *notre époque*, il faut examiner de près l'existence des classes sociales et la lutte qui les divise.

Les classes sociales de nos jours sont plus nombreuses, plus confuses et moins opposées les unes aux autres que Marx ne le prétend.

a) Plus nombreuses : on pourrait en distinguer, non seulement deux, mais six : les prolétaires ou salariés proprement dits ; les capitalistes au sens le plus étroit, qui avancent des capitaux à l'industrie ; les entrepreneurs et directeurs d'affaires ; les producteurs autonomes dans l'agriculture, la petite industrie et le petit commerce ; les employés et les petits fonctionnaires ; les classes libérales.

La rivalité entre les *capitalistes* proprement dits et les *propriétaires fonciers* a été assez puissante en Allemagne et en Angleterre pour donner naissance à deux partis importants : conservateurs et libéraux. Dans la plupart des pays, les *classes agricoles* s'opposent aux *classes industrielles*. Dans bien des pays aussi, la *question religieuse* divise les citoyens plus profondément que les questions économiques.

En Hollande, sous le nom de *Standsorganisatie*, et en Belgique, depuis l'introduction du suffrage universel, se dessine un classement de la population en quatre classes : ouvrière, agricole, moyenne, bourgeoise.

b) De ceci, il résulte que l'*on ne peut fixer un principe de classification unique en cette matière.*

A certains égards, l'ouvrier agricole et le petit cultivateur se rapprochent de l'ouvrier industriel ; à d'autres égards, ils se classent dans des catégories opposées. De même, l'ouvrier catholique se rapproche par sa situation sociale de l'ouvrier socialiste, mais il s'oppose à lui au point de vue religieux. Enfin, au point de vue économique, les classes mentionnées ci-dessus *se compénètrent :* un salarié, — même un ouvrier, — peut être propriétaire et capitaliste.

Les distinctions que nous venons de faire ne sont pas arbitraires ni étrangères au débat qui nous occupe ; en effet, cette *multiplicité* et cette *confusion* des classes sociales sont de nature à *tempérer*, en la *dispersant*, la lutte qui les oppose les unes aux autres.

---

(1) G. Kurth, *La cité de Liége.*

On pourrait soutenir que la lutte est aujourd'hui, non pas entre prolétaires et capitalistes, mais entre contents et mécontents ; ceux-ci se recrutent plutôt parmi les ouvriers les mieux payés que parmi les plus déshérités ; ils comptent dans leurs rangs nombre d'intellectuels ou même de gens fortunés.

c) La lutte des classes est aussi moins âpre que Marx ne le prétendait.

Nous venons d'en indiquer déjà une raison. On pourrait en ajouter d'autres : *la réforme sociale* entreprise par les gouvernements, les hommes d'œuvre et les groupements ouvriers ; *la tendance réformiste* du socialisme actuel. On peut dire que, à mesure que le socialisme gagnait en surface, la lutte des classes diminuait en âpreté.

Enfin, Marx confond une certaine *opposition d'intérêts* avec une *lutte sans merci*. L'opposition entre employé et employeur laisse subsister entre eux une réelle communauté d'intérêts. Si chacun est porté à s'attribuer la plus grande part du produit, tous deux sont également intéressés à la prospérité de l'industrie en général et de leur entreprise en particulier. La détresse qui a suivi la guerre a ouvert les esprits à cette idée, en dépit des préjugés les plus tenaces.

Article 2. — **Examen des principales thèses : Théorie de la valeur. — Concentration. — Appauvrissement.**

I. — ***Théorie de la valeur.*** — La valeur est, d'après Marx, le travail incorporé dans les produits.

On se demande comment une idée aussi éloignée de la réalité a pu germer dans la tête d'un homme qui prétendait baser sa doctrine sur l'observation.

1) *Les faits, en effet, jurent avec cette théorie :*

a) certains produits ont une immense valeur sans que le travail y intervienne pour rien ; par exemple, une invention due à un heureux hasard ;

b) d'autres, en dépit de l'immense labeur qu'ils ont coûté, restent sans valeur ; par exemple, un produit mal fait ou dépareillé ;

c) certains produits, à travail inégal, ont même valeur ; par exemple, deux sacs de blé obtenus l'un dans une terre quasi stérile, l'autre dans une bonne terre ;

d) d'autres, à travail égal, ont des valeurs extrêmement différentes ; par exemple, des vins de différents crûs.

2) La qualité commune que Marx cherche en vain dans les objets pour expliquer l'équivalence établie entre eux dans les échanges et faute de laquelle il se rabat sur le tra-

vail incorporé, est *leur aptitude à répondre aux besoins des hommes combinée avec leur rareté* (1).

II. ***Loi de la concentration.*** — Marx prétendait que la marche vers la concentration industrielle et commerciale était *universelle*, *absolue* et *rapide*. Toutes les petites entreprises disparaîtraient pour faire place à des entreprises de plus en plus vastes et de moins en moins nombreuses. La concentration des fortunes marcherait du même pas. L'immense multitude des prolétaires n'aurait plus alors en face d'elle que quelques rares privilégiés ; l'édifice social reposerait sur une base trop exigue ; la plus légère poussée suffirait à le culbuter.

Cette loi a été discutée plus haut, dans la Première Partie du cours, deuxième section, chapitre II, p. 77 et suiv.

III. ***Théorie de l'appauvrissement des masses.*** — L'observation des faits et l'intelligence plus exacte du jeu des institutions économiques actuelles ont donné, sur ce point encore, un démenti aux prévisions de Marx.

Nous montrerons successivement *l'accroissement des très grandes fortunes ; l'accroissement des fortunes et revenus moyens ; l'accroissement des salaires ;* enfin, nous donnerons *trois preuves d'ensemble* concluant à une amélioration notable des ressources des classes inférieures.

Nous devons nous confiner pour cette démonstration dans l'époque d'avant 1914. La guerre, en effet, a bouleversé les situations économiques de façon tout à fait anormale ; en particulier, elle a occasionné une dépréciation de la monnaie. Les éléments de comparaison entre l'avant et l'après-guerre sont donc faussés sans qu'il soit encore possible d'estimer avec une exactitude suffisante les corrections à leur faire subir.

A. — ***Les très grandes fortunes ont augmenté beaucoup en nombre et en importance.*** — Il semble même que cet accroissement soit plus important que celui des fortunes et revenus inférieurs, *relativement* bien entendu.

On voit des milliardaires aux États-Unis ; des multi-millionnaires dans tous les pays industrialisés.

Le raisonnement démontre qu'il doit en être ainsi. En effet, notre régime économique se caractérise, au point de vue qui nous occupe, par les traits suivants : *libre concurrence ; diversité et puissance énorme des moyens économiques* ; dès lors,

---

(1) Voyez ci-dessous, 2e Section, la Valeur.

N. B. — On pourrait reprocher aussi à la théorie marxiste de la valeur de ne pas attacher assez de prix au travail intellectuel ni surtout au rôle de l'entrepreneur.

champ illimité ouvert aux efforts des plus laborieux, aux trouvailles des plus habiles, aux combinaisons des plus intelligents, aux initiatives des plus hardis, à la persévérance des plus tenaces, à la puissance de travail des plus robustes et au succès des plus heureux. Ceux qui réunissent tous ces avantages — ils sont rares, absolument parlant, mais peuvent être assez nombreux relativement, surtout dans les périodes de large développement économique — doivent distancer de beaucoup leurs rivaux.

On pourrait ajouter que la puissance des grands capitaux et, en général, des grands moyens de production est souvent plus que proportionnelle à leur importance.

B. — ***Mais les fortunes et les revenus moyens sont aussi en augmentation.*** — Bernstein (1), reproduit par P. Leroy-Beaulieu, en témoigne :

« Dans l'année financière 1893-94, le nombre des personnes jouissant d'un revenu de 3.600 fr. et plus (revenus provenant de profits commerciaux, de fonctions supérieures, etc.) était dans le Royaume-Uni de 726.270. »

« ... En Prusse, il y avait en 1854, sur une population de 16.300.000 habitants, 44.407 individus seulement avec un revenu de plus de 1.000 thalers (3.750 fr.). Dans l'année 1894-95, sur une population de 33 millions d'individus, on en comptait 321.296 jouissant d'un revenu au-dessus de 3.750 fr. En 1897-98, leur nombre était de 347.328. Tandis que la population doublait, le nombre des individus jouissant d'une certaine aisance septuplait. Même en tenant compte du fait que les provinces annexées en 1866 donnent des chiffres d'aisance généralement plus élevés que l'ancienne Prusse proprement dite et que le prix de beaucoup de vivres a été considérablement augmenté dans l'intervalle, la proportion des plus aisés, comparée à celle de la population totale, indique néanmoins une augmentation de plus de 2 à 1. Si nous prenons une période ultérieure, nous trouvons que, dans les 14 années entre 1876 et 1890, à côté d'une augmentation totale de 20,56 % des contribuables, les revenus entre 2.500 et 25.000 fr. ont augmenté de 31,52 %. La classe des revenus de 7.500 fr. et au-dessus a augmenté, dans la même période, de 58,47 %. Cinq sixièmes de cette augmentation incombent à la partie moyenne des revenus entre 7.500 et 25.000 fr. Les proportions ne sont pas différentes dans l'État le plus industriel de l'Allemagne, la Saxe. »

---

(1) *Socialisme théorique*, p. 83. Leroy-Beaulieu, *Collectivisme*, p. 476 sq. — Cette Statistique est contestée par Kautsky. Pour ne pas entrer dans le détail d'une longue discussion, nous nous contentons d'en tirer une seule conclusion, à savoir *l'accroissement des revenus moyens*, ce qui est incontestable.

C. — ***Les plus petits revenus, c'est-à-dire les salaires, sont aussi en sensible augmentation.***

Nous considérerons, non seulement le *salaire nominal*, c'est-à-dire le salaire exprimé en monnaie, mais le *salaire réel*, c'est-à-dire le rapport du salaire nominal au coût de la vie ou la force d'achat du salaire (1).

Voici à ce sujet quelques données statistiques :

Belgique. — Dans l'industrie, en 1846, sur 249.457 ouvriers et ouvrières de plus de 16 ans, 204.142, soit plus des 8/9 gagnaient au maximum 2 fr. ; a peine 1/9 gagnaient plus de 2 fr. En 1896, sur 542.152 ouvriers et ouvrières, 177.735, soit moins des 3/9, gagnaient au maximum 2,49 fr. ; plus des 6/9 gagnaient 2,50 fr. ou plus.

Les ouvriers mineurs gagnaient, de 1831 à 1840, annuellement 483 fr. en moyenne. De 1891 à 1900, ils gagnaient 1.055 fr. En 1913, 1.500 fr. (2).

Dans l'agriculture, les ouvriers gagnaient, en 1846, 1,18 fr. et, en 1895, 1,98 fr. ; les ouvrières, en 1846, 0,60 fr. et, en 1896, 1,22 fr. De 1896 à 1914, les salaires agricoles augmentèrent beaucoup.

Nous n'avons pas d'autres précisions pour la Belgique. Mais nous sommes mieux renseignés pour les pays voisins.

France. — L'Office du Travail de France a publié en 1911 un volume intitulé : *Salaires et coût de l'existence aux diverses époques jusqu'en 1910,* qui donne les nombres indices du salaire au cours du siècle dernier. C. Gide (3) transpose et résume cette statistique comme suit :

Années	*Indices des salaires*	*Indices du coût de la vie*	*Dépenses d'une famille ouvrière*
1810	100	100	990
1850	127	125	1.250
1900	250	135	1.345
1910	275	140	1.400

Les salaires avaient donc monté de 175 % tandis que le coût de la vie n'augmentait que de 40 %.

Dans le coût de la vie, on n'a compté que la nourriture, le logement, le chauffage et l'éclairage. Le salaire réel aurait encore augmenté davantage si l'on avait tenu compte du prix des objets manufacturés et des tissus.

---

(1) Remarquons toutefois que pour les grands et moyens revenus, nous n'avons pas opéré de réduction en raison de l'élévation du coût de la vie.

(2) En 1920, 6.500 (soit, en tenant compte de la dépréciation de notre monnaie, 2.165 fr.).

(3) 2e vol., p. 343.

Angleterre. — Salaire réel (1) :

Années :	1700	1840	1850	1860	1872	1900
Indices :	100	101	106	141	149	185

Amérique. — Force d'achat du salaire, à la fin du XIXe siècle :

1890	1895	1900	1905	1906
97,9	100,5	104,4	105,8	107,3 (2).

Allemagne. — Nous n'avons pas de statistique d'ensemble. Mais l'auteur que nous venons de citer conclut, d'un examen approfondi, à un accroissement notable des salaires réels.

Remarque. — 1) Si l'on s'en tenait aux *professions dans lesquelles les ouvriers étaient organisés* à l'époque considérée, l'augmentation serait bien plus considérable.

2) En outre, il faudrait tenir compte d'une foule d'*éléments qui équivalent à une augmentation du salaire*, par exemple : la diminution des heures de travail ; le paiement des salaires en espèces ; la limitation des amendes ; la réduction des tarifs pour les trains ouvriers ; les assurances et les mutualités subventionnées par les patrons et les pouvoirs publics pour accidents, maladie, vieillesse, etc. ; les avantages faits aux sociétés d'habitations à bon marché ; les caisses d'épargne permettant une meilleure utilisation du salaire ; la gratuité de l'enseignement, des fournitures classiques, etc.

— Les socialistes les plus modérés reconnaissent pour l'essentiel les conclusions que nous venons d'établir. Mais ils ajoutent que le monde des capitalistes et des chefs d'entreprise s'enrichit plus vite que le monde des ouvriers. Comme la richesse est chose relative, quand le niveau général de la vie monte, ceux qui ne s'élèvent pas du même pas que les autres pâtissent de leur infériorité. *Le salaire nominal et le salaire réel croissent, disent-ils ; le salaire relatif ne croît pas.*

Il est difficile de constater exactement la progression comparée des différents revenus. Aussi l'on rencontre à ce sujet des appréciations peu concordantes. Tandis que les socialistes poussent les choses en noir, certains économistes libéraux dépeignent peut-être la situation trop en rose. Il faut envisager aussi l'époque où chacun écrivit et l'époque à laquelle se rapportent les documents qu'il utilise (3).

---

(1) Missiaen, *L'Appauvrissement des masses*, p. 172.

(2) Ibid., p. 173.

(3) On cite souvent, en cette matière, des extraits de l'encyclique *Rerum Novarum*. Il est à remarquer que cette encyclique date de 1891 et

Voici quelques opinions :

L'abbé Antoine (1) se montre pessimiste. Mais il table sur des documents relatifs à l'époque antérieure à 1880-1890.

P. Leroy-Beaulieu, dépeint la situation ouvrière sous un jour favorable.

Colson, économiste libéral, conclut que « le total des revenus qui proviennent du capital et des entreprises a augmenté dans une mesure plus forte que la rénumération totale du travail. » (2) Il estime que, en France, l'accroissement des profits tirés de la fortune acquise et des entreprises serait de 4 à 1, tandis que l'accroissement des salaires serait de 3 1/2 à 1, depuis 1820. La différence est faible.

Le P. Missiaen dans « *L'Appauvrissement des masses* » conclut à un accroissement proportionnel des salaires relativement aux autres revenus, pour l'Allemagne. La proportion des personnes gagnant de 900 à 3.000 marks (c'est le minimum imposé et donc relevé par les statistiques fiscales), proportion qui était de 87 % en 1892, est monté à 90 % en 1909, tandis que toutes les catégories supérieures diminuaient (3).

Ce témoignage est particulièrement intéressant : 1°) parce que l'Allemagne présente le cas le plus favorable à la vérification des théories de Marx ; le développement économique y fut extrêmement rapide, à partir de 1870, et laissa jouer toutes les influences du capitalisme moderne ; 2°) parce que l'enquête du P. Missiaen fut menée avec toutes les garanties de compétence et de sincérité désirables.

Nous croyons qu'on pourrait conclure en ces termes : *la comparaison de l'accroissement des salaires ouvriers avec l'accroissement des plus hauts revenus semble défavorable aux salariés. Mais si la comparaison porte sur les salaires et sur les revenus moyens — revenus des employés, des petits bourgeois, de la plupart des professions libérales, d'un mot, sur les revenus de la moyenne et de la petite bourgeoisie, — il semble au contraire, que l'avantage de l'accroissement soit aux ouvriers.*

D. — ***Preuves d'ensemble contre la thèse de l'appauvrissement des masses au profit de quelques-uns.***

---

se rapporte donc, dans ses arguments de fait, à une époque antérieure de trente ans à la nôtre. Depuis 1891, une génération s'est écoulée et la grande voix de Léon XIII n'est heureusement pas restée sans écho.

(1) *Économie sociale,* 5e édit.. p. 672 et suiv. — La 6e édit., parue en 1921, reproduit, sur cette question, l'édition antérieure et y ajoute seulement le résumé d'une conférence faite en août 1920 par M. Martin Saint-Léon sur les salaires et le coût de la vie, en France, pendant la guerre.

(2) *Cours d'écon. pol., III,* p. 365 et suiv.

(3) *Op. cit.,* p. 93 à 97.

1. — Sans analyser ni discuter les statistiques, il suffirait à chacun de se reporter à ce qu'il a vu ou à ce qu'il a entendu raconter de la *manière de vivre des classes laborieuses* d'il y a deux ou trois générations et de comparer ce qu'il voit chez les ouvriers d'aujourd'hui pour conclure qu'un notable progrès a été réalisé en leur faveur en matière de vêtement, de nourriture, d'instruction, de divertissements, de voyages, de soins en cas de maladie, de secours en cas de vieillesse, d'habitation, etc.

2. — Bernstein (1) donnait une autre preuve générale que nous reproduisons telle quelle :

« Ce qui tout d'abord, disait Bernstein, caractérise le mode de production moderne, c'est l'augmentation considérable de la force productive du travail. La conséquence en est une non moins grande augmentation de la production, production en masse d'objets et de denrées de consommation. Où vont ces richesses ? Ou, pour mieux préciser la question : où donc va le produit-surplus que les ouvriers industriels produisent en-dessus de leur propre consommation limitée par leur salaire ? Les *magnats du capital* auraient beau avoir des ventres dix fois plus replets que ceux que leur attribue l'esprit populaire, et une domesticité dix fois plus considérable que celle qu'ils ont en réalité, en présence de l'ensemble de la production nationale actuelle — il ne faut pas oublier que la grande production capitaliste est avant tout une production massale — leur consommation ne pèserait guère lourd dans la balance... Où donc reste la masse de denrées que les magnats et leurs domestiques ne consomment pas ? Si elle ne parvient pas d'une manière quelconque aux prolétaires, il faut bien qu'elle soit accaparée par d'autres classes. Ou bien une diminution relative et toujours s'accentuant du nombre des capitalistes allant de pair avec le bien-être grandissant du prolétariat, ou bien une nombreuse classe moyenne : voilà l'unique alternative que nous laisse l'accroissement ininterrompu de la production. »

3. — A ces deux preuves d'ensemble, nous pourrions en ajouter une troisième que nous empruntons à A. Prins (2).

Si le régime capitaliste devait avoir pour résultat l'oppression et l'appauvrissement progressif de l'ouvrier, le travailleur du XXe siècle serait arrivé au dernier terme de la misère et sa détresse serait, dans les pays les plus capitalisés, plus lamentable qu'ailleurs.

Or, le contraire se réalise.

L'ouvrier moderne est mieux partagé que l'ouvrier des

(1) *Op. cit.*, p. 88-89.

(2) A. Prins, *De l'esprit du gouvernement démocratique*, p. 60.

âges préhistoriques, alors que n'existaient ni machinisme ni capitaux ; l'ouvrier européen est mieux partagé que l'ouvrier africain ; l'ouvrier anglais et américain, mieux que l'ouvrier belge ; l'ouvrier des industries à grands capitaux, de la métallurgie, des verreries, des charbonnages, mieux que celui des petites entreprises autonomes.

N. B. On voit par ce qui précède ce qu'il faut penser de la prétendue *loi d'airain des salaires*.

Remarques. — Pour apprécier sainement *les possibilités de progrès* ouvertes aux classes populaires sous le régime actuel, il importe de tenir compte des remarques suivantes :

1) Depuis que ce régime existe, non seulement les conditions de vie se sont notablement améliorées pour chacun mais la population totale s'est accrue avec une rapidité extraordinaire. De 1760, en effet, à 1911, selon les estimations les plus sérieuses, la population de l'Europe a presque quadruplé ; celle des Etats-Unis et de l'Australie a décuplé.

2) *Le régime économique d'aujourd'hui est en pleine évolution.* Au cours du XIXe siècle, le développement rapide du machinisme, l'agrandissement du marché, la liberté effrénée de la concurrence et l'absence de toute législation sociale ont amené une période chaotique, caractérisée par une prépondérance excessive du capital, à laquelle ne faisait contrepoids aucune organisation ouvrière. *Dans le dernier quart du XIXe siècle, une amélioration notable a commencé à se produire et se poursuit de nos jours.*

3) *L'organisation ouvrière dans la plupart des pays, la législation sociale et les institutions favorisant l'ouvrier ne sont encore qu'à leurs débuts.*

4) *Depuis la guerre, la puissance du prolétariat accrue par le suffrage universel et par développement du syndicalisme a permis aux ouvriers de faire valoir largement leurs droits et leurs intérêts.* L'élévation des salaires, la diminution des heures de travail, les avantages nouveaux créés par la revision de la législation sociale, les allocations familiales, — en dépit du resserrement des ressources causé par la guerre, — ont sensiblement amélioré, relativement aux classes bourgeoises, la situation des classes inférieures.

5) Enfin, d'une manière générale, on ne prouve rien contre les bases d'un régime aussi longtemps qu'on ne démontre pas : *a)* que les inconvénients constatés ne sont pas compensés par des *avantages ; b)* que le régime n'est pas susceptible d'*amélioration*, et *c)* qu'un autre régime serait à l'abri d'*inconvénients équivalents.*

Article 3.

Réfutation de la partie positive du collectivisme.

Observations préliminaires :

1. — Si l'on veut pousser à fond, du point de vue économique, la réfutation de la partie constructive du collectivisme, il faut *dégager celui-ci des erreurs d'ordre religieux ou philosophique* qui l'accompagnent de fait mais dont il pourrait logiquement se dépouiller.

Les collectivistes actuels sont pour la plupart impies, matérialistes, déterministes, adversaires de l'unité et de l'indissolubilité de la famille, etc. ; beaucoup d'entre eux sont pacifistes et internationalistes au sens péjoratif de ces mots.

Mais le collectivisme économique n'est pas nécessairement lié à ces aberrations.

2. — Même sur le terrain de l'organisation économique, il importe de préciser la position des collectivistes et de *ne pas leur prêter des théories ou des prétentions* qui ne sont pas les leurs, ou du moins *qu'ils pourraient abandonner* tout en conservant l'essentiel de leur système.

C'est ce que remarquait déjà Schaeffle, lorsque, dans sa brochure « *La quintessence du socialisme* », il écrivait : « Il n'est pas vrai que le socialisme veuille l'abolition de *toute* propriété privée ; — qu'il veuille travailler sans moyens de production, qu'il doive renoncer au capital dans le sens technique du mot ; qu'il exclue la grande industrie ; — qu'il soit nécessairement matérialiste et indisciplinable dans le fond ; — qu'il repousse en principe la famille et le droit d'héritage ; qu'il dénie *absolument* le droit de changer de domicile et le libre choix des professions ; — qu'il repousse, en principe, la libre détermination des besoins individuels, la liberté du mariage et la liberté d'association en général ; — que le socialisme *annule* la spontanéité de l'individu et qu'il soit contraire à *toute* civilisation et à *toute* liberté. » (1)

3. — Le collectivisme est très sobre de détails sur l'organisation future. Les principes généraux qu'il pose sont susceptibles d'applications diverses.

Marx prétendait décrire une évolution dont le terme était la chute du régime capitaliste. Mais il n'allait guère plus loin. Ses disciples ne donnent, sur le régime à venir, que des vues assez confuses (2).

---

(1) Nous soulignons.

(2) Nous avons rencontré les plus nettes — mais aussi les plus éloignées du collectivisme marxiste — ci-dessus, 1e Partie, Ch. V, Nationalisation, p. 94 sq.

Il nous reste donc, devant un adversaire qui se dérobe, à prendre acte des *quelques principes* qu'il formule ; à les *combiner* entre eux au mieux de la logique ; à les *compléter* par les conséquences nécessaires qu'ils impliquent.

4. — Nous laisserons de côté, d'une part, les *communistes absolus* qui veulent la propriété commune de tous les biens même de consommation — système dont la réfutation est superflue — et, d'autre part, les *socialistes agraires* qui ne veulent la propriété commune que de la terre et dont nous parlerons dans la sixième section à propos de la rente.

Nous aurons à envisager *le collectivisme proprement dit et le réformisme* dont les teintes se dégradent insensiblement pour passer du marxisme à un ensemble de réformes compatibles avec les principes essentiels du régime actuel.

L'organisation collectiviste comprend :

1) la *propriété commune* de tous les biens de *production*, y compris les moyens d'échange et de transport ;

2) la *gestion* commune de toutes les industries et commerces.

L'autorité publique, éclairée par les statistiques sur les besoins de la consommation, dirigerait et réglementerait toute la production, l'emmagasinage, le transport et le débit de toutes les marchandises ;

3) la *rétribution du travail d'après sa durée moyenne sociale.* « A chacun selon son travail », en attendant le jour où l'on pourrait dire : « A chacun selon ses besoins ». Les travailleurs recevraient des bons, contre lesquels ils pourraient acquérir dans les magasins publics les objets qu'ils désireraient.

En conséquence, plus de concurrence au sens actuel ; plus de profit privé sur les agents naturels et les capitaux ; plus d'intérêts, de dividendes, de loyers, de fermages, de profits d'entreprise ; plus de commerce privé ; plus de monnaie au sens actuel ; plus de banques, de bourses, de spéculation, de crédit. On espère que la concurrence, dite aveugle, étant supprimée, les crises de surproduction et les chômages cesseront.

D'autre part, l'administration verra son rôle singulièrement développé pour suppléer aux fonctions enlevées au jeu des intérêts privés.

Critique.

1. — ***La tarification des produits d'après la durée du travail social moyen se heurte à des difficultés insurmontables.***

Le *travail social moyen* s'entend du travail d'un ouvrier de moyenne activité et habileté, travaillant des matières premières de qualité moyenne, dans des circonstances extérieures moyennes, eu égard d'ailleurs aux variations continuelles de toutes ces conditions, et réduction faite de tous les différents genres de travaux à une commune mesure.

Ce calcul de la productivité du travail moyen est essentiel au système de Marx et il doit être rigoureux. Marx y est contraint par sa théorie de la valeur et sa conception de la justice, qui veulent que la valeur du produit se mesure par le travail y incorporé. Il faut, dans son système, que le travail s'échange exactement contre le produit. Si la valeur en bons était inférieure aux produits réels, les travailleurs seraient frustrés ; si elle était supérieure, une partie des bons resterait sans équivalent et les détenteurs de ceux-ci seraient frustrés. De plus, l'équilibre cherché entre la production et la consommation serait rompu.

Or, voici les *principales difficultés* qu'entraîne cette tarification : Il faudrait : *a)* établir la productivité d'un travail moyen dans chaque genre de travaux, avec des coefficients exacts pour chaque diversité de circonstances; *b)* ramener à une commune mesure les différents travaux d'une même industrie, et d'industries différentes ; — des travaux manuels, des travaux intellectuels ; — des travaux de direction et d'invention ; — des travaux non productifs, car le collectivisme prétendûment scientifique n'a pas la prétention de supprimer l'activité littéraire, artistique, scientifique, ni les professions libérales. Il faudra, sous son règne comme maintenant, des médecins, des professeurs, des avocats et une légion innombrable de fonctionnaires.

N. B. — Les calculs auxquels on s'est parfois livré à ce sujet, — sans d'ailleurs jamais aboutir à un tableau complet et cohérent des valeurs-travail, — partent toujours de données prises au régime actuel. Mais c'est un procédé radicalement vicieux, puisqu'il s'agit précisément de réformer l'injustice du régime actuel, où le travail n'est pas rétribué, dit-on, selon sa productivité, mais selon la loi de l'offre et de la demande sous l'influence de la concurrence.

Dans l'immense majorité des cas, on s'en tiendrait à des appréciations arbitraires, que l'on imposerait de force aux intéressés, sans pouvoir les justifier péremptoirement

Les critiques suivantes s'appliquent non seulement au marxisme, mais, plus ou moins, à tous les systèmes socialistes.

2. — ***Tous les systèmes socialistes aboutissent à une diminution de la production et donc de la richesse générale.***

Sans doute, si les ouvriers sont rétribués aux pièces, il leur restera un stimulant au travail productif.

a) Mais, *en supprimant toute propriété des moyens de production, le socialisme enlève à tous les producteurs autonomes — et ils sont légion — le stimulant puissant et tenace de l'intérêt personnel.*

C'est un des vices capitaux de la psychologie et de l'économie collectiviste de ne pas apprécier à sa juste valeur le rôle de l'entrepreneur. Dans un régime soumis à la concurrence, c'est une question personnelle, c'est une question de succès ou de ruine pour l'entrepreneur que de monter et de conduire son industrie ou son commerce avec la plus grande activité, la plus grande compétence, la plus grande sagacité, et de rester au niveau de ses concurrents toujours en progrès.

b) Les mêmes causes générales entraînent une moindre efficacité de la direction et de la surveillance.

Si les directeurs et les surveillants — de quelque nom qu'on appelle ceux-ci — sont élus, comme il est à supposer dans un régime socialiste, ils ne le seront pas pour leur rigueur, ni même pour leur capacité, mais pour leur popularité. S'ils sont nommés, encore faudra-t-il tenir compte des sympathies ou des antipathies de leurs subordonnés. D'ailleurs, le principe prévaudra, comme il prévaut dans toutes les administrations, de la nomination à l'ancienneté, garantie nécessaire contre le favoritisme et l'arbitraire. On ne pourra pas mettre en tête, comme il arrive actuellement par le jeu de la libre concurrence, les meilleurs et les plus actifs. Même si l'on parvenait à maintenir dans l'ensemble de la société un haut esprit de civisme, d'honnêteté, de travail, on n'aboutirait qu'à de bonnes moyennes. On n'obtiendrait pas ces compétences et ces activités puissantes, tenaces, ingénieuses, vigilantes qui sont pour les neuf-dixièmes dans le succès et dans le progrès des entreprises.

La richesse générale baissera d'autant.

c) La richesse générale baissera aussi par suite des frais énormes nécessités par la surveillance, le contrôle, la comptabilité, l'administration, toujours plus compliquées et plus dispendieuses dans les entreprises publiques que dans les entreprises privées.

d) Le socialisme aurait pour conséquence une diminution importante de la capitalisation.

La capitalisation privée sera interdite.

On dit : l'État se chargera de capitaliser pour tous. Malheureusement cette promesse ne présente aucune garantie de réalisation. Les États modernes ont multiplié les preuves de l'art où ils excellent d'entasser dette sur dette ; ils n'en ont pas encore donné de leur capacité d'épargne. A la réflexion, cette incapacité s'explique : ceux qui représentent l'État sont sous la dépendance étroite de la foule des électeurs ; ils doivent complaire à ceux-ci et le moyen le plus

facile et le plus sûr d'y réussir est de leur faire des largesses aux frais du trésor public.

On dit aussi : les particuliers pourront épargner pour prêter à l'État contre intérêt fixe. Mais ces placements à intérêt fixe par l'intermédiaire de l'État n'auront pas la même efficacité pour la capitalisation que les placements privés dans des affaires personnelles.

Il est d'ailleurs fort à craindre que l'État, mauvais gérant et grand dépensier, ne puisse servir qu'un intérêt dérisoire.

Il est douteux aussi que l'égalisation des revenus, vers quoi tend le socialisme, favorise l'épargne ; les classes ouvrières socialistes étant plus portées à dépenser ce qu'elles gagnent et à recourir aux largesses de l'État qu'à épargner péniblement de quoi obtenir un maigre intérêt.

3. — ***Les systèmes socialistes chargent l'État d'une tâche surhumaine et d'une responsabilité écrasante.***

Ce que l'initiative et l'activité de milliers d'hommes, aiguillonnés par le souci de l'intérêt personnel, font aujourd'hui pour produire, transporter, échanger les biens, pour proportionner partout l'offre à la demande selon les mille diversités des besoins et des goûts, l'État devrait l'accomplir avec ses fonctionnaires.

Pourquoi, avec un personnel moins judicieusement choisi et moins intéressé au succès, l'État réussirait-il dans une tâche immensément plus considérable que celle qui s'impose à n'importe quelle entreprise privée (1)?

4. — ***Les systèmes socialistes ruinent ou vinculent la liberté humaine.***

L'État socialiste serait le détenteur et l'admistrateur de toutes les richesses capitalisées. Par là, *toutes les libertés seraient compromises*. En effet, toute activité, même d'ordre spirituel, se traduit par un usage ou une consommation de biens matériels. L'État, maître de ceux-ci et maître de la collation des emplois, pourrait entraver à son gré l'exercice de toutes les libertés.

Ce grief revêt une gravité plus grande, si l'on songe : a) que le souci de la liberté est plus vif aujourd'hui que dans des civilisations peu avancées ; b) que les esprits sont plus divisés que jamais au point de vue des principes religieux, moraux, philosophiques, politiques, etc.

5. — ***Aussi le socialisme serait-il une cause de désordres et de perturbation sociale.***

---

(1) Cfr. Fayol, *L'Incapacité industrielle de l'État.* — Truchy, *Cours d'Économie politique,* I, liv. 2, ch. X.

Article 4.

Réponses aux objections des socialistes.

Les socialistes opposent aux raisons que nous venons de faire valoir des objections spécieuses qu'il est opportun de réfuter.

Ils disent :

1. — *Le mode de production et de répartition des richesses a varié au cours de l'histoire ; donc le mode actuel peut varier aussi.*

R. Soit ; mais il ne s'en suit pas que le terme fatal, ni le terme désirable, de ces variations possibles soit le collectivisme. Nous verrons plus bas que, dans l'ensemble, l'évolution économique va de la propriété commune à la propriété privée et non vice versa.

2. — *L'État, dans beaucoup de pays, gère les chemins de fer, les P. T. T., les tabacs, les poudres et les chantiers de guerre, etc. Tout cela est du collectivisme. Donc, le régime est viable.*

R. 1). Il est illogique de conclure du moins au plus. De ce que l'État gérerait convenablement certains services, il ne s'en suit pas qu'il les gérerait bien tous. La difficulté croît avec le nombre et l'étendue.

2) D'ailleurs, ces services se prêtent mieux ou moins mal que d'autres à la gestion de l'État :

a) ils sont réguliers et uniformes. Même si leur organisation est compliquée, une fois sur pied, ils fonctionnent quasi automatiquement ;

b) ils répondent à des besoins relativement constants ;

c) ils s'accommodent, de leur nature, d'un monopole. Exemple : chemins de fer, canalisation d'eau, et autres services pour lesquels la concurrence entraînerait des frais généraux ruineux ;

d) ils demandent que les particuliers se plient aux conditions de l'ensemble à cause de l'impossibilité de satisfaire, en ces matières, aux exigences spéciales de chacun ;

e) ils intéressent directement la prospérité générale. Quelques-uns ont une importance militaire.

On conçoit donc que les pouvoirs publics en assument la gestion.

Néanmoins, à côté de ces circonstances atténuantes qui justifient partiellement les régies, il y a des raisons très graves en sens contraire ; nous les avons exposées plus haut à propos des entreprises d'État. (1)

3) Ces entreprises d'État ne réalisent nullement le collectivisme en petit. *Elles restent soumises aux principes du*

(1) Première partie, 2e section, chapitre V, p. 91, sq.

régime capitaliste et de la libre concurrence (sauf les réserves que nous venons de formuler) :

Elles sont en concurrence avec les entreprises privées pour l'achat de leurs matières premières, pour les salaires qu'elles payent, pour l'adjudication des travaux, etc. ; leur personnel a la pleine jouissance de son salaire ou traitement, qui peut être capitalisé.

4) Enfin, ces entreprises d'État sont des *exceptions*, qui, noyées dans un ensemble constitué sous le régime de la propriété privée et de la libre concurrence, *subissent l'émulation et profitent des exemples de l'industrie privée ;* par exemple : leur personnel règle ses prétentions sur celles des entreprises particulières, et, à l'occasion, on lui répond : si vous n'êtes pas content, allez chercher de l'ouvrage dans l'industrie privée.

3. — *Les sociétés anonymes grandissent de plus en plus et cependant prospèrent. L'Etat collectiviste ne serait qu'une société anonyme plus grande que les autres.*

R. — *a*) C'est encore conclure du moins au plus.

b) Les sociétés anonymes, ou mieux les grandes entreprises, ne sont *pas indéfiniment extensibles*. A mesure qu'elles grandissent, certains de leurs inconvénients s'accroissent : difficulté de la direction, du contrôle, de la surveillance, du soin du détail.

c) Les grandes entreprises prospèrent ou déchoient selon les circonstances, en particulier *selon les capacités de leurs dirigeants :* les unes s'enrichissent, d'autres végètent, d'autres se ruinent.

Dans le régime actuel, ces accidents sont circonscrits ; ils n'atteignent que des particuliers en nombre relativement restreint pour chaque cas ; dans un régime où l'État serait le seul entrepreneur, ses fautes ou ses maladresses auraient des conséquences énormes.

d) Les grandes entreprises, même celles qui sont établies sous forme de sociétés anonymes, *font appel à l'intérêt personnel de leurs actionnaires et de leurs directeurs et administrateurs,* largement intéressés aux profits et aux pertes ; c'est leur affaire qu'ils dirigent.

e) Elles ne sont d'ordinaire *pas soustraites à la concurrence.*

f) Elles ne sont pas soumises aux *frais de contrôle et d'administration* qui grèvent si lourdement les entreprises d'État. Les directeurs gardent, pour *le choix, l'avancement et l'exclusion de leur personnel*, une beaucoup plus grande latitude.

4. — *Dans le régime socialiste, chacun aura intérêt à donner à son travail le maximum d'activité et de soin, puisqu'il lui en reviendra une plus grande part de produit.*

R. — Cet effet est trop lointain et trop incertain. Chacun aura vite compris que son effort personnel n'aura guère d'influence si tous les autres ne donnent pas un effort égal, le produit devant être partagé entre tous.

5. — *Chacun a droit au fruit de son travail.*

R. — Soit. Mais *chacun a droit aussi au fruit de son bien* et la question est de savoir si les ressources naturelles et les capitaux doivent être possédés par les particuliers ou par l'État.

Il est d'ailleurs impossible d'établir un régime des biens uniquement sur le droit au produit du travail (1).

6. — *Il n'y a pas plus de liberté sous le régime actuel qu'il n'y en aurait sous le régime socialiste. L'ouvrier est à la merci de son patron.*

R. — *a*) Les patrons, les travailleurs autonomes, les propriétaires ne subissent pas cette dépendance, et ils sont très nombreux.

b) L'ouvrier a la pleine disposition de son salaire.

c) Autre chose est d'avoir un maître qu'on choisit et qu'on peut quitter, et autre chose, un maître imposé et tout puissant parce qu'il est unique.

d) Dans le régime actuel, la plus grande liberté peut être garantie à l'ouvrier vis-à-vis de son patron.

e) Les ouvriers peuvent s'unir et certains syndicats poussent même si loin leurs prétentions d'indépendance que ce seront bientôt les patrons qui auront à se plaindre de l'intolérance de leur personnel.

7. — *Le régime actuel est anarchique ; chaque producteur produit au hasard, sans qu'aucun organe central ne règle la production totale sur l'ensemble des besoins. Aussi va-t-on de crise en crise.*

R. — Au lieu de dire que personne ne s'inquiète de proportionner la production à la consommation, il faudrait dire que les commerçants n'ont pas de plus grand souci que de découvrir les besoins, de les apprécier au plus juste et d'y répondre dans le plus grand détail. C'est pour chacun d'eux une question de succès ou de ruine. Et les résultats sont surprenants. Il suffit de mentionner des agglomérations comme celles de Londres où, chaque jour, tout arrive à point.

Les ententes entre producteurs peuvent perfectionner notre régime en cette matière et elles s'y emploient.

---

(1) Voyez ci-dessous, Chap. III, art. 6.

L'État a aussi son rôle à remplir par les législations douanières, qui encouragent ou protègent les industries nécessaires ; par les traités de commerce ; par les institutions d'ordre général : consulats, statistiques, offices de renseignements commerciaux, etc. Mais l'État doit rester dans son rôle supplétif de l'initiative privée et ne pas se substituer à elle.

Voyez pour le surplus ce que nous avons dit plus haut de l'adaptation de la production à la consommation et des crises. (1)

8. — *Les ordres religieux et diverses sectes pratiquent ou ont pratiqué le communisme.*

a) Les ordres religieux partent d'un principe diamétralement opposé à celui des socialistes, à savoir qu'il faut mépriser la richesse, l'orgueil et le plaisir ; qu'il faut rechercher la pauvreté, l'humilité, la mortification et l'obéissance ;

b) ce qui est possible à une élite, animée de sentiments religieux exceptionnels et choisissant librement son genre de vie, n'est pas, pour autant, possible à tous et susceptible de leur être imposé ;

c) les religieux pratiquent la communauté des biens, entre eux, à l'intérieur de leur ordre, mais ils vivent dans une société établie sur le pied de la propriété privée et qui pourvoit à la production des richesses dont les religieux reçoivent leur part ;

d) chaque ordre religieux, et même d'ordinaire chaque maison, possède ses propriétés particulières ;

e) toutes les sectes qui ont voulu généraliser le communisme ont échoué.

Conclusions de la critique du Marxisme et des systèmes qui s'en rapprochent.

1) *Le Marxisme est basé sur une fausse philosophie de l'histoire ; sur des théories et des observations économiques erronées ou insuffisantes ; sur une critique outrée du régime actuel.*

2) *L'application du collectivisme marxiste est radicalement impossible en raison surtout de son principe : la valeur est égale au travail ;*

3) *Quant aux systèmes collectivistes plus ou moins tempérés, leur danger est de compromettre la prospérité générale, la liberté, l'ordre et la paix publics, dangers d'autant plus graves que ces systèmes seraient plus radicaux.*

---

(1) P. 98 et suiv.

CHAPITRE III.

Le droit de propriété privée.

BIBLIOGRAPHIE. — E. de Laveleye, *De la propriété et de ses formes primitives,* 4e édit., Paris. 1891. — P. Lacombe, *L'appropriation du sol,* Paris, 1912. — H. Sée, *Les classes rurales et le régime domanial en France au moyen âge,* Paris, 1901.— Flour de Saint-Genis, *La propriété rurale en France,* Paris, 1902. — A. Rastoul, *Les Jésuites au Paraguay,* Paris, 1907. — Auffroy, *L'évolution du testament en France,* Paris, 1899. — Ad. Wagner, *Die Abschaffung des privaten Eigentums,* Leipzig 1870. — P. Leroy-Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses,* Paris, 1888. — Thiers, *De la propriété,* Paris, 1848. — A. Landry, *L'utilité sociale de la propriété individuelle,* Paris, 1901. — De Wulf, *Le droit de propriété d'après S. Thomas,* Louvain. — J. Kelleher, *Private ownership,* Dublin, 1911. — L. Garriguet, *Le régime de la propriété,* 3e édit., Paris, 1907, avec une bibliographie. — Aengenent, *Eigendomsrecht,* Leiden, 1912. — Dryvers, *De Eigendom,* Werchter, 1913. — Ely, *Property and contract,* New-York, 1914. — Sanlaville, *Socialisme et propriété,* Paris, 1920. — Voyez aussi les ouvrages mentionnés en tête des chapitres précédents et dans le texte.

La question est souvent posée en ces termes : la propriété privée est-elle légitime et est-elle seule légitime ? Ou encore : le droit naturel permet-il ou impose-t-il la propriété privée ?

En ces termes généraux, la question n'est pas susceptible d'une réponse catégorique. Elle demande des précisions et des explications qui en fassent apparaître la véritable portée. C'est pourquoi :

A. — Nous examinerons en détail les *éléments du problème à résoudre*, à savoir :

1) le *droit de propriété privée* considéré en lui-même, dans les *modalités* dont il est susceptible, dans les divers *objets* sur lesquels il peut porter, dans les divers *sujets* qui peuvent en être investis ;

2) les *circonstances* variées qui influent sur la solution.

B. — A titre d'illustration, nous esquisserons *quelques régimes* dans lesquels la propriété privée s'est combinée avec la propriété collective.

C. — Nous pourrons alors *formuler la question en termes précis et y répondre en connaissance de cause.*

ARTICLE I. — **Éléments du problème.**

I. — *Analyse du droit de propriété privée.*

Tout droit implique un *sujet*, — un *objet*, — une *relation entre le sujet et l'objet*, relation qui constitue l'essence du droit.

1) Examinons d'abord ***la relation*** que le droit de propriété met entre le sujet et l'objet.

Au sens le plus strict, le droit de *propriété privée* est la faculté d'user, de jouir et de disposer d'une chose à l'exclusion d'autrui et sans limite. Ius utendi, fruendi et abutendi, exclusis aliis. (1)

A l'extrême opposé, se trouve une *propriété commune* qui ne donne qu'un droit de jouissance ou d'usage partagé entre tous, par exemple : le droit de circuler en mer ou dans les rues.

Entre ces deux extrêmes, il y a place pour une série indéfinie de situations intermédiaires. On peut concevoir des *démembrements du droit de propriété* tel que nous l'avons défini plus haut ; ce droit est décomposable en une série de droits partiels dont on pourrait posséder l'un ou quelques-uns sans posséder les autres : nue propriété, — usage, — perception des fruits, — usufruit perpétuel ou temporaire, — servitudes, — hypothèques, — droit d'usages particuliers, comme pâture glanage, glandée, affouage, chasse, habitation, etc.

Le droit de propriété entraîne d'autre part le *droit de contracter*. Au sens le plus absolu, il comporte tous les contrats possibles sur les biens : donner, vendre, échanger, prêter, louer, mettre en gage, hypothéquer, former des sociétés à but ou du moins à apport économique, engager des salariés, etc. Mais ce droit de contracter est aussi susceptible de restrictions.

Le droit de propriété entraîne aussi un certain *droit successoral :* succession ab intestat ou testamentaire, en faveur de n'importe qui et au gré absolu du testateur ; ou, au contraire, sous toute sorte de limitations et de réserves.

Enfin, dans sa plénitude, le droit de propriété entraîne la propriété des choses, *quelle que soit la valeur qu'elles acquièrent* au cours du temps et dans les différents milieux où on les transporte ; ici encore, des tempéraments sont possibles.

---

(1) Le latin *abuti* et le français *disposer* signifient, en langage juridique, consommer une chose, la détruire ou s'en défaire.

N. B. — Dans les différents pays et aux différentes époques, les limitations et les modalités du droit de propriété offrent de notables différences. Par exemple, l'ancien droit français permettait nombre de combinaisons qui sont aujourd'hui interdites : fidéicommis, liberté testamentaire complète, liberté de disposer absolument de tous ses biens meubles, démembrements perpétuels de la propriété, etc. Il laissait une latitude plus grande pour rester dans l'indivision ; facilitait les libéralités aux personnes morales ; réservait beaucoup plus de biens à la propriété des Communes avec usage commun, etc.

D'autre part, il attachait le serf au sol, mais imposait en retour au propriétaire l'obligation de garder son serf et de ne pas modifier les conditions de la rente fixées par l'usage. Au moyen âge, le droit de propriété se confondait le plus souvent avec le droit de souveraineté.

Enfin, l'ancien régime ne connaissait pas les droits d'auteur, ni la propriété des dessins, modèles, inventions, etc.

De nos jours, le droit de propriété foncière et immobilière dans les grandes agglomérations est de plus en plus réglementé et limité.

2) ***Le sujet du droit de propriété privée.***

La propriété *privée* ne doit pas être confondue avec la propriété *individuelle*. Elle s'oppose à la propriété commune dont le sujet serait l'humanité tout entière ou du moins une vaste communauté. On pourrait dire qu'elle commence dès que quelqu'un est exclu de la participation aux biens en question ; elle est d'autant plus privée qu'elle s'attache de plus près à l'individu.

On a connu au cours de l'histoire : *a)* la propriété *de la tribu :* envisagée par rapport aux autres tribus, c'est une propriété privée ; mais par rapport aux membres de la tribu considérée, c'est une propriété commune.

b) La propriété *du clan,* avec attribution aux différents chefs de famille qui le composaient de biens possédés en propriété plus ou moins stricte, plus ou moins perpétuelle, sous le domaine éminent du chef de clan qui pouvait reprendre le bien et le rediviser au besoin.

c) La propriété *de la famille :* il restait encore des traces de cette conception dans l'ancien droit français ; il y en a encore beaucoup dans le droit anglais actuel (droit d'aînesse). « *Le bien de la famille* » n'appartenait à son détenteur qu'à charge de l'administrer et de le transmettre à son successeur.

d) La propriété *de l'individu* : droit actuel dans la plupart des pays, sauf quelques exceptions de détail.

e) La propriété *des associations* soit d'utilité publique, soit privées, et celle *des fondations* introduit, actuellement encore, une grande diversité parmi les régimes en vigueur.

3) ***L'objet du droit de propriété.***

Tous les biens : terre, eaux, immeubles, meubles, produits de tout genre, sont susceptibles d'appropriation privée mais aussi de propriété commune. On conçoit des combinaisons variées.

Voici quelques exemples : dans notre régime actuel, *les bâtiments publics*, — résidences des autorités, locaux de délibération, édifices destinés à la justice, à l'armée, au culte, etc. — sont la propriété des pouvoirs publics ; de même, *les routes, rues, places, canaux, ponts, ports, P. T. T.*, etc.

Les fleuves, rivières, ruisseaux, autrefois propriété privée des particuliers riverains, sont passés de plus en plus sous la propriété des pouvoirs publics avec usage commun ; la tendance actuelle est de les internationaliser quand ils traversent plusieurs pays.

La mer a été censée pendant longtemps non appropriable. Aujourd'hui, on reconnaît des parties appropriables par les États côtiers, tout en sauvegardant pour tous, mieux que par le passé, l'usage inoffensif.

Il y a, en pleine mer, des *pêcheries* dont l'exploitation exclusive est reconnue à certains pays, (Banc de Terre-Neuve).

Les forêts sont possédées, partie par des particuliers, partie par les pouvoirs publics, avec ou sans usage commun. La tendance est d'agrandir en cette matière le domaine de l'État ou du moins de réglementer étroitement la propriété privée (1).

Enfin, un cas remarquable nous est fourni par *les mines*. Certains pays en ont réservé la propriété et même l'exploitation à l'État. Comment a-t-on résolu la question chez nous et en France ?

On s'est guidé d'après les idées suivantes : souvent la mine se prolonge sous une vaste surface partagée entre de nombreux propriétaires. Si l'on attribuait la propriété du tréfond au propriétaire de la surface, il faudrait l'accord de tous les intéressés pour aboutir à l'exploitation. Cependant, il importe d'encourager la découverte des mines et pour cela d'en récompenser les inventeurs. Enfin et surtout, il importe que la mine soit exploitée et bien exploitée ; souvent, ni les propriétaires de la surface, ni l'inventeur ne pourront ou ne voudront s'en charger.

En conséquence, notre droit dit : si le propriétaire de la surface veut et peut exploiter, on lui laissera l'exploitation de la mine, quitte à indemniser l'inventeur. Si l'inventeur, à défaut du propriétaire, peut et veut exploiter, on lui concédera la mine, quitte à indemniser le pro-

(1) Voyez la loi belge de 1921.

priétaire. Enfin, si ni l'inventeur ni le propriétaire ne prennent l'exploitation, celle-ci sera concédée à l'entrepreneur qui se présenterait, quitte à indemniser les deux autres.

L'exploitant paie à l'État une redevance, qui n'a pas le caractère d'une compensation pour un droit de propriété cédée, mais d'un impôt.

L'État pourrait chez nous s'adjuger l'exploitation d'une mine au même titre qu'il l'adjuge à un particulier.

Les concessions de mines sont sujettes à retrait soit pour abandon de la part du concessionnaire, soit pour non commencement des travaux après cinq ans.

On voit que le principe dominant est, ici, d'assurer la mise en valeur des ressources naturelles.

II. — ***Circonstances diverses dans lesquelles le problème peut se poser.***

1) *Régime familial : Quelques individus ou familles isolées vivent sur de vastes espaces relativement riches.*

L'appropriation individuelle ou familiale est presque inutile ; mais, d'autre part, elle ne souffrirait aucune difficulté ni opposition ; en pratique et en droit, le moindre titre suffirait à la justifier.

L'argument tiré de la personne humaine, fin des choses matérielles et pouvant donc en user et en disposer à son avantage ; l'argument tiré de l'inclination naturelle à posséder et de la satisfaction que tout homme trouve dans la propriété ; l'argument tiré du besoin de pourvoir à l'avenir de la famille suffiraient à justifier l'appropriation.

2) *Société primitive : peuplades nomades :* la question de la propriété *foncière* ne se pose pas ; il ne peut être question que de biens mobiliers.

Peuples chasseurs : la propriété individuelle ne portera guère que sur la hutte et les meubles, ou peut-être sur un lopin de terre attenant à l'habitation. Le sol sera possédé par la tribu ; il n'y aura pas d'utilité à le diviser pour les besoins de la chasse, au contraire.

Peuples pasteurs, poussant devant eux leurs troupeaux : le chameau ou le cheval qui porte l'individu, la tente, les armes, les vêtements seront propriété privée ; le reste sera souvent propriété de la tribu ou de la peuplade, propriété d'ailleurs plus ou moins vague.

Peuples agriculteurs : quand le terrain est relativement riche ou s'offre en abondance, une appropriation *temporaire* peut suffire pour le temps nécessaire à la préparation de la terre, à l'ensemencement et à la récolte ; quand le terrain doit être assez intensément travaillé, la nécessité s'impose

d'une propriété stable comme stimulant de l'activité et garantie d'ordre.

3) *Société avancée*, caractérisée par les traits suivants : population dense, besoins développés, ressources spontanées exiguës, spécialisation et division du travail, échanges, relations économico-sociales complexes, souci de liberté individuelle, tout cela nuancé d'ailleurs par l'évolution historique des divers pays.

Le régime des biens va prendre un aspect spécial et *deux caractères* s'y accuseront : *a) la propriété privée sera de plus en plus stricte*, par suite de la nécessité d'une exploitation intensive des biens, par suite aussi du respect de la liberté individuelle, par suite enfin de la nécessité de maintenir, dans une société dense et à relations enchevêtrées, la netteté des situations et la délimitation exacte des droits de chacun, conditions de l'ordre et de la paix publics ;

b) d'autre part, le caractère social ira s'accentuant aussi : l'intérêt de chacun, en effet, est étroitement solidaire de l'intérêt de tous ; des mesures d'ensemble peuvent aider puissamment les initiatives particulières ; la poursuite de l'intérêt personnel doit être contenue dans de justes limites ; les faibles doivent être particulièrement protégés ; des conditions de vie convenables doivent être assurées à tous. De là, des interventions plus fréquentes et plus minutieuses du pouvoir en matière économico-sociale pour préciser le droit de propriété et le tempérer selon les circonstances, en vue du bien général.

La loi aura donc à organiser le régime de la propriété privée pour l'adapter aux circonstances, pour éviter les abus, pour amener une exploitation des biens qui favorise la prospérité générale, une équitable répartition, la liberté et la paix.

Aussi, dans une société organisée, le droit de propriété se définit, selon la formule du droit romain : « Ius utendi, fruendi, abutendi, *quantum iuris ratio patitur* », c'est-à-dire « le droit d'user, de jouir et de disposer des biens *dans les limites de la loi.* » Cette restriction est essentielle et de droit naturel, dans l'hypothèse donnée.

Article 2. — **Exemples de quelques régimes.**

Nous venons d'analyser et d'examiner un à un les divers éléments du droit de propriété. Une grande diversité de régimes peut naître des combinaisons dont ils sont susceptibles. Nous voudrions en donner des exemples concrets. Dans ce but, nous esquisserons à grands traits

quelques régimes choisis à dessein parmi les plus éloignés du nôtre. *Nous ne les proposons pas comme des modèles à généraliser,* mais, au contraire, comme des cas dont l'originalité s'explique par des circonstances particulières et est de nature à éveiller les idées ou à fournir des points de comparaison.

Chemin faisant, nous signalerons *les préoccupations* auxquelles semblent répondre les dispositions les plus intéressantes qui s'y rencontrent (1).

1) *En Palestine*, vers le VIe siècle avant notre ère : les maisons avec leurs dépendances et les terres avoisinant l'agglomération sont en propriété privée. Les terres plus éloignées sont la propriété collective du village ou même du peuple tout entier ; elles sont divisées en lots égaux attribués aux membres de la commune par le sort. Le nombre des lots attribuables à un particulier dépend de l'importance de sa maison. — Il semble qu'on ait eu égard à la fois au rang social des personnes et aux ressources nécessaires pour la bonne exploitation des terres. — Les terres vagues et les montagnes sont ouvertes à tous ; ce sont les « déserts » dont il est si souvent parlé dans les Livres Saints.

Le régime successoral est fondé sur le droit de primogéniture mâle : la terre doit rester dans la même famille ; elle ne peut être aliénée qu'en faveur d'un parent.

Pendant l'année sabbatique ou septième année, la terre est laissée en friche et accessible à tous. L'année jubilaire qui revient tous les cinquante ans remet les dettes, restitue les terres à leurs premiers détenteurs. Cette mesure semble n'avoir pas été fidèlement observée. La propriété du sol est la condition des droits politiques.

2) *En Russie*, jusqu'au début du XXe siècle : dans la Grande Russie, environ 350.000 km carrés étaient sous le régime du *mir* (2).

Les maisons (izba) avec leurs dépendances et mobilier étaient propriétés privées ; elles étaient agglomérées au centre du village. Le reste du territoire était divisé en trois zones concentriques. Dans chaque zone, on faisait assez de parts pour lotir chacun des ayants droit et même, s'il y avait diverses qualités de terrain, assez pour que chacun reçût un lot de chaque qualité.

---

(1) Voyez pour plus de détails : Buhl, *La société israélite d'après l'Ancien Testament,* ch. VII ; Vigouroux, Dictionnaire de la Bible, *Propriété ;* E. de Laveleye, *De la propriété et de ses formes primitives ;* P. Leroy-Beaulieu, *Le Collectivisme ;* Vlieberg et Ulens, *L'Ardenne.*

(2) Le mot *mir* signifie communauté et désigne l'ensemble des habitants d'un village possédant en commun leur territoire.

La répartition se faisait pour une durée variable suivant les mirs et les époques, parfois pour un an, parfois pour dix et vingt ans. La répartition s'établissait par têtes d'adultes mâles ou par ménages ; parfois on tenait compte des instuments d'exploitation.

Le mir, dans les années qui précédèrent la guerre, était en voie de disparition, pour être remplacé par la propriété privée complète. Les soviets qui prétendaient tout socialiser ont dû concéder aux paysans la propriété privée de leurs terres et des terres domaniales.

3) *A Java :* le village est propriétaire des terres. Ce régime s'explique par la culture du riz, qui prédomine dans le pays et requiert de grands travaux d'ensemble, en particulier pour l'irrigation.

Le territoire est divisé en lots et les lots répartis entre les habitants. Un plus grand nombre de lots est attribué à ceux qui possèdent plus de moyens d'exploitation.

Une partie du territoire est en propriété privée. Les habitants de la communauté ne peuvent pas vendre leurs biens à un étranger.

4) Dans *la Marke germanique*, le village était propriétaire de son sol. On y distinguait trois zones :

a) le village proprement dit ou l'agglomération des habitations ; *b)* les terres avoisinantes, tenues en propriété collective, divisées en lots et réparties entre les particuliers pour un temps ; *c)* plus loin, des espaces libres laissés en propriété commune et indivise pour la chasse et la cueillette.

Celui qui clôturait un champ situé en dehors des deux premières zones et le cultivait, en devenait propriétaire héréditaire ; ce champ était *exsors*.

5) *Plusieurs cantons suisses et quelques régions allemandes* conservent des *Allmenden* (biens de tous). Leur régime est à peu près semblable au précédent, mais avec la propriété privée d'une partie considérable du sol. Les *Allmenden* comprennent souvent un peu de terre arable, des prairies, des forêts et des terrains de pâturage dans les montagnes (alpes).

La répartition est temporaire, entre les descendants des familles fixées depuis longtemps dans le village et proportionnée à l'importance de la maison, du bétail, des moyens d'exploitation de chacun. Les modalités varient suivant les régions. Dans ces pays domine l'esprit traditionnel ; on ne cherche guère à s'enrichir.

6) *Des biens communaux* subsistent en Belgique et en France ; ils sont intéressants surtout en Ardenne. On y trouve la répartition par ménages ; parfois l'attribution d'un lot spécial aux vieillards. Mais il ne s'agit le plus souvent

que de *droits d'usage ;* par exemple : droit d'usage au bois ou d'affouage comprenant le droit au bois de chauffage et au bois d'œuvre ; droit d'écorçage, de pâturage en forêt, de panage ou glandée ; droit d'usage de carrières et tourbières ; de vaine pâture. Certains de ces droits restent indivis ; d'autres donnent lieu à répartition.

En certains endroits, le sol des forêts abattues est réparti entre les habitants, pour le temps d'une récolte d'avoine ou de seigle obtenue par l'*essartage ;* puis, après deux ou trois ans, une nouvelle répartition a lieu pour la coupe des genêts droits ; puis, pour la coupe des genêts rabougris.

Les bruyères à mettre en valeur sont cédées aux particuliers, souvent aux conditions suivantes : fermage annuel de 15 fr. à l'hectare pendant les neuf premières années ; de 25 fr. pendant les neuf années suivantes ; de 35 fr. pendant les neuf années suivantes ; puis, trois années sans fermage ; après quoi, le cultivateur a un droit d'option et la terre lui est vendue ou elle fait retour à la commune. Ces prix sont ceux d'avant-guerre.

Souvent aussi les communes afferment leurs terrains, forêts et chasses.

Depuis 1900 environ, l'État ne permet plus aux communes de vendre leurs communaux ; il les engage à les boiser ou à les louer à la condition expresse qu'ils seront défrichés ou bien exploités.

Article 3. — **Position de la question.**

La question de la propriété privée, de sa légitimité, de son caractère obligatoire, de l'étendue des droits qu'elle confère, de ses modalités, de ses limites, s'élargit jusqu'à comprendre l'organisation tout entière du régime des biens. Elle nous amène à considérer la part à faire à la propriété privée et à la propriété collective ; les précisions et restrictions à apporter à l'exercice du droit de propriété ; le caractère individuel ou familial de ce droit ; le régime successoral ; l'organisation des professions et industries sous un principe de concurrence ou de monopole, de liberté ou de réglementation plus ou moins étroite, d'individualisme ou d'association ; les principes qui régissent le contrat de travail et les contrats sur les biens ; les règles qui président aux traités de commerce et au régime douanier, lesquels ont des répercussions sensibles sur la valeur des biens ; etc.

Il faut tenir compte des données stables de ce vaste problème : caractères généraux de la nature de l'homme et de la nature des biens, et, d'autre part, des circonstances variables qui se présentent au cours du temps et dans les différentes sociétés : ressources naturelles plus ou moins

abondantes ; densité plus ou moins grande de la population ; tempérament national civilisé, discipliné, actif, soucieux d'indépendance, ou, au contraire, sauvage, servile, indolent ; mœurs économiques ; régime déjà établi ou à inaugurer de toutes pièces ; etc.

La question doit donc être élevée et généralisée.

On l'a posée dans ses vrais termes, quand on a dit :

« Suivant leur nature et considérés en eux-mêmes, les biens terrestres sont destinés à subvenir aux besoins de l'humanité.

« Cette destination est tout à fait générale et n'établit aucun rapport précis entre tel bien particulier et tel individu déterminé. Seulement, pour que ces biens réalisent leur destination naturelle, certains moyens doivent être employés, certaines règles doivent être observées.

« Ces moyens et ces règles répondent à la question suivante : *Les biens terrestres étant ce qu'ils sont et l'homme étant ce qu'il est, quel système faut-il organiser pour que ces biens répondent le mieux possible à leur destination et à celle de l'homme ?* » (1)

Ainsi donc, *les hommes*, avec leurs penchants innés, leurs habitudes acquises, leurs besoins, leurs aspirations et leurs devoirs ; *les biens*, tantôt plus rares, tantôt plus abondants, mais, en général, attendant le travail de l'homme et l'accumulation du capital pour dégager les utilités qu'ils renferment ; tels sont les *deux termes entre lesquels il s'agit de déterminer un rapport.*

Article 4. — **Fondement du droit de propriété.**

Nous sommes ainsi amenés à *une double analyse :* analyse psychologique de *l'homme*, de ses aspirations, de ses besoins, de ses mobiles d'action ; analyse économique de *la nature* et de ses ressources. De la comparaison des uns et des autres, se dégagera la nécessité d'un régime des biens, dont les modalités seront diverses suivant les lieux, mais d'où la propriété privée ne sera jamais complètement exclue ; dans lequel même, à mesure que la société se développera, la propriété privée tiendra une place de plus en plus prépondérante.

---

(1) L. De Lantsheere, Revue Sociale catholique, 1897-1898, *Le Pain volé*, p. 264.

1. — *Il importe de constater d'abord que* **les hommes,** *surtout lorsqu'ils sont arrivés à une civilisation avancée, n'apprécient pas seulement, dans un régime économique, son aptitude à procurer l'abondance des ressources matérielles. Ils lui demandent aussi de respecter, autant que possible, la liberté personnelle et de ne pas mettre en péril la paix publique.*

On oublie trop souvent, en effet, dans cette matière, la multiplicité des fins auxquelles doit satisfaire un régime des biens. L'importance du but économique proprement dit fait perdre de vue d'autres intérêts qui sont pourtant de la dernière gravité. Il ne s'agit pas seulement d'assurer une production suffisante et une équitable répartition des richesses ; mais il importe non moins de garantir l'ordre et la paix dans la société ; de ne pas exposer à de trop délicates épreuves l'intégrité et l'impartialité des gouvernants ; de respecter, autant que possible, la liberté de chacun.

Toutes ces fins doivent être prises en considération. Ce système-là sera légitime et viable, qui y satisfera le mieux.

On a imaginé des organisations qui, même si elles favorisaient la production et aboutissaient à une équitable répartition des biens, se trouveraient néanmoins intolérables, parce qu'elles compromettraient la liberté et l'ordre, en mettant tous les citoyens à la merci du pouvoir. C'est l'écueil de tous les systèmes socialistes.

Il suffirait, en effet, de livrer à l'État la propriété des ressources naturelles et des capitaux pour que toute liberté disparût.

Toute activité humaine, en effet, fût-elle d'ordre intellectuel, moral ou religieux, est liée à l'emploi de quelque moyen matériel. Elle suppose l'usage ou la consommation d'une richesse. Il s'en suit que quiconque dispose d'une certaine somme de richesses possède une garantie d'indépendance personnelle et un moyen d'influence sur autrui.

Si la richesse est divisée entre un grand nombre de particuliers, l'influence de chacun reste faible, parce que son avoir est limité et contrebalancé par celui des autres. De plus, tous sont dominés par le pouvoir politique, qui, dans le conflit des intérêts, peut intervenir efficacement pour faire justice et contenir les prétentions abusives.

Mais là où l'État, déjà si fort de par sa fonction politique, s'annexerait la propriété des biens, non seulement il doublerait sa puissance, mais il monopoliserait toutes les influences et enlèverait aux particuliers tout recours efficace ; à la fois souverain et propriétaire universel, il tiendrait dans une sujétion, qui n'aurait d'autre limite que son bon vouloir, tous ceux qui dépendraient de lui. Le bien-être, si tant est qu'il existât, ne serait plus à ce prix qu'une chaîne dorée.

Remarques. — *a)* Sans doute, il n'y a rien d'absolu en ces matières ; tout est en nuances dans la détermination

des sacrifices que la liberté doit consentir en vue du bien général. Mais, en dépit des exceptions, la règle subsiste et elle marque, dans une société civilisée, *un des traits fondamentaux* de tout régime économique viable.

b) Elle est *plus essentielle à notre époque* que dans d'autres périodes de l'histoire.

Le sentiment de l'indépendance personnelle est aujourd'hui très vif ; il le restera, car il naît des divisions qui séparent les concitoyens d'un même pays, dans les domaines où la division est le plus sensible : principes religieux, principes philosophiques et moraux, doctrines politiques et sociales ; c'est la conception même de la vie, dans ce qu'elle a de plus profond et de plus prenant, qui échappe à l'unité. Cette situation de fait a obligé tous les États contemporains à se constituer sur la base d'une large liberté.

2. — Un autre trait de la psychologie universelle, c'est que *les maux, même les plus légers, deviennent pénibles, les moindres corvées paraissent odieuses, quand ils sont imposés d'autorité.*

Le sentiment est prompt à s'émouvoir de l'égalité de nature qui rapproche les hommes. La comparaison froisse vite du privilège de ceux qui imposent les charges et de la dure condition de ceux qui les portent.

Au contraire, l'homme subit généralement sans plainte, ou du moins sans révolte, les malheurs et les privations qui résultent de son incapacité personnelle ou dont il ne peut imputer la cause à aucun individu déterminé.

La mauvaise fortune, les circonstances générales, l'organisation économique et sociale peuvent le heurter, le blesser, l'abattre, sans provoquer sa colère ou du moins sans lui donner à qui se prendre. Fataliste, il verra dans son infortune l'effet d'un destin irrésistible ; chrétien, il y trouvera l'expression d'une volonté à la fois souveraine et bienveillante ; sceptique, il en prendra son parti. Mais la pensée d'une révolte ne lui viendra guère, ou, si elle lui vient, elle s'évanouira bientôt, faute d'objet concret à quoi s'attaquer. Aussi, de grandes inégalités de fortune se supportent-elles quand elles résultent du jeu quasi spontané des institutions et de la complexité indéchiffrable des circonstances ; tandis que les moindres accrocs d'un régime qui, sous prétexte de scrupuleuse justice, ferait dépendre le sort de chacun de volontés individuelles connues, soulèverait des indignations et des résistances invincibles.

La contrainte inhérente aux régimes communistes engendrerait un malaise, des suspicions, des discordes, des révoltes, qui les rendraient bientôt insupportables.

3. — *Liberté* à sauvegarder dans une très large mesure, contrainte à éviter le plus possible, *paix* publique à garantir,

ce sont des conditions essentielles auxquelles doit satisfaire tout régime des biens. Il faut y ajouter *l'ordre à maintenir, les contestations à prévenir, la stabilité des situations acquises à assurer ;* faute de quoi, l'inquiétude, la chicane et l'insécurité vicieraient toutes les relations sociales.

De là, dans toutes les législations, une foule de dispositions, très sages dans leur principe, quoiqu'elles ne tiennent guère compte du mérite ou du démérite des individus auxquels elles s'appliquent ; telle, l'attribution au possesseur de bonne foi des fruits perçus sur la propriété d'autrui ; telles, les règles concernant l'occupation, l'accession et la prescription. Elles se justifient avant tout par la nécessité des situations nettes et de la paisible possession des biens.

Si nous avons insisté tout d'abord sur ces conditions et ces fins auxquelles doit se plier toute organisation économique, c'est en raison de leur importance ; c'est aussi parce que leur oubli a amené des esprits d'ailleurs éminents et très avertis à prôner des réformes dont le mieux qu'on puisse dire est qu'elles sont hardies et extrêmement périlleuses. Ainsi en est-il de la municipalisation du sol et de la nationalisation des grandes industries.

4. — Si nous envisageons maintenant les *besoins* auxquels le régime des biens doit pourvoir, nous constatons que ces besoins sont *immenses ;* qu'ils croissent avec la population et aussi, et plus encore, avec les exigences de la civilisation (1).

Tandis que l'hindou et le chinois vivent contents avec un franc par jour, l'ouvrier belge parvient à peine à se suffire avec quinze fois plus.

5. — *Aux nécessités croissantes des hommes,* ***les biens*** *ne peuvent satisfaire qu'à la condition d'être exploités avec une économie, un soin, une vigilance, une activité, une habileté toujours en progrès.*

La cueillette, même dans les civilisations primitives et dans les pays favorisés par la douceur du climat et la fertilité du sol, n'a pu longtemps donner le nécessaire. Les ressources naturelles, pour abondantes qu'elles soient, ne produisent cependant presque rien d'utilisable sans le concours d'un travail opiniâtre et de capitaux laborieusement accumulés. Le perfectionnement des procédés et le développement de l'activité économique, en toute matière, marquent les étapes de la civilisation. La loi du travail ne vient pas seulement à l'homme du dehors, elle est dans les conditions mêmes de sa vie. Elle se fait plus impérative et plus

(1) Voyez ci-dessus, Introduction, Ch. II, art. 1, p. 9.

pressante à mesure que l'humanité se multiplie et progresse (1).

Or, — c'est une observation qu'on voudrait omettre, tant elle est banale, mais qu'il faut répéter, tant elle est vraie, — *rien ne stimule l'activité, rien ne soutient l'effort, rien ne développe l'initiative et l'ingéniosité, rien ne persuade efficacement la modération dans l'usage des biens et la sagesse dans l'emploi de l'épargne, comme la certitude qu'on sera la première victime de ses négligences, de ses maladresses et de ses prodigalités, et le premier bénéficiaire de son travail, de sa prudence et de sa modération*. Le *self help*, la responsabilité, l'attrait de la propriété à conquérir, le souci de la propriété à conserver et à transmettre, constituent le mobile le plus puissant et le soutien le plus constant de l'activité économique et du judicieux emploi des biens.

Les hommes sont ainsi faits que le souci de leur bien personnel l'emporte de beaucoup chez eux sur le souci du bien d'autrui. Quand cet autrui, au lieu d'être une personne déterminée et qui nous tienne de près, représente une collectivité, une foule vague, l'ensemble des citoyens d'un pays ou l'humanité, la sympathie qu'il inspire, pour réelle qu'elle soit, est radicalement insuffisante à soutenir le labeur tenace sans lequel la terre serait vouée à la stérilité et les hommes à la misère.

Propriété commune, dans une société comme la nôtre, serait synonyme de laisser-aller, de prodigalité et, trop souvent, de favoritisme et de concussion. « *Quae communiter geruntur, communiter negleguntur !* » (2) Vieille sentence, dont la vérité n'a pas changé et dont les confirmations par le fait se sont multipliées au cours du temps.

La propriété privée s'impose donc comme la garantie de la *liberté*, de la *paix*, de l'*ordre* dans la société, et comme le moyen d'obtenir une *exploitation économe*, *intense et progressive* des ressources que la nature nous à préparées.

ARTICLE 5. — **Principes fondamentaux du régime des biens.**

Les considérations qui précèdent nous permettent de formuler les principes à la lumière desquels doit être organisé, dans chaque milieu, le régime des biens.

---

(1) Il serait superflu d'insister sur ces idées ; la première partie de cet ouvrage en a fourni l'illustration et la preuve.

(2) Les biens gérés en commun sont négligés par tous.

Nous les énumérerons, en les accompagnant, au besoin, d'un bref commentaire.

I. — ***La destination primordiale des biens matériels est de pourvoir aux besoins de tous et de chacun des hommes.***

Nous disons *destination primordiale,* c'est-à-dire primant toutes les autres et ne souffrant pas d'exception.

De tous et de chacun des hommes : personne, en effet, ne peut être exclu de l'usage des biens ; chacun doit pouvoir se procurer au moins le nécessaire, dès que la chose est matériellement possible ; il faut organiser le régime des biens eu égard aux besoins de tous.

Ce principe est universellement admis chez les peuples chrétiens. Il était nié dans les sociétés païennes qui admettaient l'esclavage proprement dit.

Il se prouve par cette considération que tout homme a le droit et le devoir de vivre. Or, il est impossible de vivre sans user des biens matériels.

II. — ***Le régime des biens ne peut être partout et toujours identique. Il n'y a pas un, mais des régimes de propriété privée.***

En effet, 1) *les deux termes entre lesquels la propriété privée établit un rapport, à savoir les hommes et les biens, ne sont pas immuables.* Les traits essentiels de la physionomie humaine et les caractères généraux des ressources naturelles que nous avons décrits plus haut laissent place à des modalités et à des variations notables.

Le régime des biens doit donc être proportionné à des circonstances changeantes, dont les principales sont : la nature du sol et du sous-sol ; le climat ; l'abondance ou la rareté des ressources naturelles relativement à la population ; — le caractère, les mœurs et les habitudes des divers peuples ; la diversité des régimes politiques ; les communications et relations économiques plus ou moins développées, etc.

2) *L'histoire* nous montre : *a)* une variété de régimes dont beaucoup répondaient convenablement aux circonstances pour lesquelles ils étaient faits ;

b) la nécessité qui se révéla, à diverses reprises, d'adapter tel ou tel régime existant à des conditions nouvelles.

Citons, à titre d'exemple, les transformations du régime agraire en Italie, en Angleterre, en Irlande ; les dispositions prises relativement à la propriété du sous-sol depuis l'exploitation intensive des mines ; les

restrictions apportées à la propriété des forêts depuis les excès du déboisement (1).

III. — ***En principe, la propriété privée des biens de consommation s'impose rigoureusement.***

Les biens de consommation sont notamment ceux qui concernent le vivre, l'habitation. Ces biens doivent être la propriété des individus ou des familles.

Ce principe n'est généralement pas contesté aujourd'hui. Il résulte a fortiori des arguments que nous ferons valoir pour la propriété des biens de production.

Nous avons ajouté la restriction : *en principe,* parce que, dans l'état d'esclavage mitigé, les biens de consommation n'étaient pas toujours la propriété privée de l'esclave ; mais cet état, s'il a pu être toléré provisoirement dans des circonstances spéciales, n'est pas souhaitable en soi.

IV. — ***Quant aux biens de production, réserve faite de certaines exceptions, la propriété privée en est d'autant plus nécessaire : a) que les richesses fournies spontanément par la nature sont plus rares, la population plus dense, le développement de la civilisation plus avancé ; b) que le souci de la liberté personnelle est plus vif et les dissentiments entre citoyens d'un même État plus prononcés ; c) que les relations sociales sont plus étroites et les difficultés du maintien de l'ordre et de la paix plus délicates.***

Les biens de production sont la terre et les capitaux, au sens le plus étendu de ces termes.

---

(1) Pour montrer combien un régime de propriété peut différer d'un autre. voici la comparaison de l'étendue des exploitations agricoles en Belgique et en Angleterre, telle qu'elle est présentée par Seebohm-Rowntree, dans son ouvrage « *Comment diminuer la misère* », 1910 :

Exploitations	de 5 à 20 acres (*)	de 20 à 50	de 50 à 100	de plus de 100
Belgique	31,84 %	28,38 %	14,92 %	16,95 %
Angleterre	5,12 %	8,79 %	15,00 %	69,96 %

Les pourcentages portent sur le total des terres cultivées.

En Angleterre, d'après le recensement de 1873, on comptait 972.000 propriétaires terriens pour 151.000 km carrés de territoire.

2.000 propriétaires possédaient la moitié de l'étendue cultivée.
91 » » plus du sixième de l'étendue cultivée.
26 » » autant que toute l'étendue cultivée et boisée de la Belgique.

Au Mexique, 834 individus possèdent la totalité du sol sur lequel vivent 10 millions d'habitants.

(*) L'acre est égale à 40 centiares : il faut donc deux acres et demie pour un hectare.

Nous admettons que la nécessité de la propriété privée est plus ou moins rigoureuse selon les circonstances ; toute espèce de propriété commune ou même d'exploitation commune n'est pas toujours et nécessairement condamnable. Mais la règle est la propriété privée ; cette règle se fait plus rigoureuse à mesure que l'humanité se développe en nombre et en civilisation. Les exceptions doivent être justifiées et ne pas énerver le principe.

Les exceptions visent, par exemple, dans une civilisation comme la nôtre, les biens nécessaires à l'exercice du pouvoir et à la défense nationale ; les routes ; les fleuves et rivières navigables ; etc. (1)

Les arguments qui établissent ce principe ont été développés plus haut. Nous en donnons ici un résumé succinct :

1) *La propriété privée est nécessaire pour la prospérité, la liberté, l'ordre et la paix publics :*

a) pour la prospérité, c'est-à-dire pour la conservation et l'accroissement des richesses. En effet, les hommes sont ainsi faits qu'ils gardent et mettent en valeur avec le plus grand soin et la plus grande activité les choses qui leur appartiennent en propre et dont le profit leur reviendra directement. Ils se soucient beaucoup moins des intérêts communs.

b) pour la liberté. Aucune activité, même intellectuelle, même religieuse, n'est possible sans la disposition de certains biens matériels. La liberté privée est donc compromise dans la mesure où se restreint le champ de la propriété privée. Si tous les biens étaient possédés par l'État, chacun serait pratiquement à sa merci.

c) l'ordre et la paix publics. En effet, a) la propriété privée a l'avantage d'établir des situations nettes, chaque chose appartenant à un possesseur déterminé ; b) les hommes supportent très difficilement les incommodités et les privations même inévitables, quand elles résultent immédiatement de la décision des autorités, ce qui serait le cas en régime communiste ou collectiviste ; ils prennent beaucoup mieux leur parti de ces ennuis, quand ils résultent de leur négligence personnelle, de leur incapacité, de leur malchance ou du jeu indéchiffrable des phénomènes économiques.

2) *L'expérience confirme cette vérité : a)* les traces de communisme que l'on relève dans l'histoire se rencontrent à des époques où les conditions mentionnées dans l'énoncé du principe ne se réalisaient guère ; *b)* à mesure que les

---

(1) Voyez pour plus de détails : Première partie, *L'Entreprise d'État,* p. 91 sq.

peuples se développent et progressent, la propriété privée progresse aussi et s'affermit (1).

V. — ***Le droit de propriété privée doit être défini, limité et adapté suivant les circonstances, de telle façon que, — les droits acquis étant respectés ou compensés dans toute la mesure du possible, — les abus soient évités et que les produits et avantages résultant de l'activité sociale se répartissent équitablement entre tous, conformément aux exigences du bien commun et de la fin primordiale des biens.***

Ce principe trace les *limites* du droit de propriété.

Les principaux abus à prévenir sont les suivants :

Le refus aux faibles de ce qui leur est strictement dû ou de ce à quoi ils peuvent légitimement prétendre ; ainsi en était-il, par exemple, à l'époque où l'on refusait à l'ouvrier de discuter les conditions de son travail ; — l'exploitation des monopoles sans égard pour l'intérêt général ; — l'hypertrophie de l'intérêt personnel dégénérant en égoïsme dans l'usage de la propriété ; ceci se présente, par exemple, dans le cas d'absentéisme des propriétaires, de conditions de fermage ou de loyer excessives, d'exploitation lucrative pour le propriétaire mais préjudiciable au bien public ; — l'étendue excessive des propriétés foncières quand l'état social demanderait une plus grande division ; — la non-exploitation des biens possédés ; — l'usure, etc. Nous rencontrerons ces différents abus dans les sections suivantes.

Les droits acquis doivent être respectés ou compensés dans toute la mesure du possible.

On ne peut y toucher que dans la mesure imposée par les circonstances ; s'il est possible d'en conserver quelque chose, il faut le faire.

---

(1) Ce n'est pas un pur hasard que la transformation lente du régime économique se soit effectuée, chez tous les peuples civilisés, dans le sens d'une application plus étendue et plus stricte de la propriété privée. S'il n'a pas démontré, comme il le prétendait, que la propriété foncière ait été collective au début, ni qu'elle se soit transformée par une évolution partout identique en propriété individuelle et héréditaire, Em. de Laveleye ne s'est pas trompé quand il a signalé la tendance universelle vers un régime où la propriété privée tient une place de plus en plus importante, et il a raison d'y voir « un chapitre de l'histoire du progrès économique de l'humanité. » Ce témoignage est précieux en raison même des sympathies de son auteur pour les régimes communistes. — *De la propriété et de ses formes primitives*. Préface de la quatrième édition, p. x.

V. Brants disait, dans le même sens : « Pour renoncer à la propriété privée, il faut être soit au-dessus, soit au-dessous de la normale humaine. »

C'est ce qui se passe, par exemple, en matière d'expropriation ; on n'exproprie que pour cause d'utilité publique et l'on indemnise largement le propriétaire dépossédé.

Les produits et avantages résultant de l'activité économico-sociale doivent être équitablement répartis entre tous.

Ceci s'applique particulièrement à l'hypothèse économique d'aujourd'hui. Dans un régime d'échange poussé au point où est le nôtre, l'activité de chacun, la valeur de son produit ou de son travail, sont fonction de la production et du travail de tous les autres ; de plus, les détenteurs des grands moyens de production (ressources naturelles et capitaux), et, en général, les mieux doués et les plus heureux peuvent tirer de leur situation prépondérante un bénéfice plus large qu'il n'est souhaitable. Le pouvoir doit corriger, s'il y a lieu, les résultats peu équitables du jeu spontané des activités privées, par exemple en encourageant, au moyen de subsides, l'effort des classes inférieures. Nous ferons appel à ce principe, plus bas, à propos des assurances sociales. (1)

Le droit de propriété doit être défini quant aux biens appropriables, quant aux personnes capables, quant aux titres, quant à l'exercice, etc.

Il faut, en effet, concilier des droits particuliers qui s'enchevêtrent et parfois risquent de s'opposer, de manière à éviter les contestations et à garantir à chacun la tranquille jouissance de ses biens.

Le droit de propriété doit être limité :

Les exemples de ces limitations abondent aujourd'hui : règlements sur les bâtisses, dont le principe, si pas toujours les dispositions de détail, est légitime ; — expropriation pour cause d'utilité publique ; — servitudes naturelles ; — législation minière ; — soustraction de certains biens à l'appropriation privée ; — droit successoral ; — contrôle des monopoles ; — contrôle de l'exploitation des forêts ; — contrôle de l'exploitation des moyens de communication ; — mesures légales visant à amener une distribution plus avantageuse du sol ; — prélèvements sur les revenus pour couvrir les charges sociales ; etc.

Ces limitations et ces adaptations *se justifient* par la raison suivante : la destination primordiale des biens est de pourvoir aux besoins de tous et de chacun. La propriété privée est un moyen. Elle se légitime dans la mesure nécessaire au but ; pas au delà. Elle doit donc être limitée à cette mesure.

Il faut veiller toutefois à ne pas pousser les limitations au point d'énerver pratiquement le régime. Sinon, on aboutirait à des inconvénients plus graves que ceux que l'on veut éviter.

---

(1) Voyez Troisième Section, Chap. III.

La légitimité des limitations du droit de propriété a été reconnue de tout temps. Elle est exprimée dans le Droit Romain, qui définit la propriété : le droit d'user, de jouir et de disposer des choses, à l'exclusion d'autrui, *dans les limites de la loi.*

Elle trouve une application toute particulière en matière de *monopoles* portant sur des objets de nécessité ; ces monopoles doivent ou bien être empêchés ou bien être contrôlés par le pouvoir. Nous reviendrons sur ce sujet à propos du juste prix.

VI. — ***En outre, le régime de propriété privée entraîne pour les particuliers des droits et des devoirs d'ordre privé, principalement, pour les riches, le devoir de la charité et d'un sage emploi des richesses ; pour les pauvres, le droit de prendre le nécessaire en cas d'extrême nécessité.***

Devoirs d'ordre privé : Les mesures réclamées par le principe précédent relevaient du pouvoir public ; ici, il s'agit de devoirs qui existent même en dehors de toute législation positive.

Les *devoirs de charité* imposés aux riches sont basés d'abord sur ce motif que tous les hommes doivent s'entr'aider, puis, sur ce fait que les riches sont les principaux bénéficiaires d'un régime dont la raison d'être est le bien de tous.

Ils imposent aux riches l'obligation *de donner* largement de leur superflu, et d'autant plus que les nécessités d'autrui sont plus pressantes. Ils leur imposent aussi le *sage emploi* des richesses : en effet, un des principaux fondements de la propriété privée est l'efficacité de ce régime pour obtenir un meilleur emploi des biens ; celui donc qui les gaspillerait ou les laisserait sans emploi agirait à l'encontre du but à atteindre.

Le droit de prendre le nécessaire en cas d'extrême nécessité résulte du premier principe. Il ne vaut qu'en cas d'extrême nécessité, parce que l'étendre au delà énerverait le stimulant de la responsabilité personnelle et compromettrait l'ordre public.

VII. — ***La propriété privée du sol et des capitaux, même inégalement répartis, n'empêche pas les biens de profiter à tous.***

1) *Le propriétaire, en effet, ne peut tirer parti de son bien,* — dès que celui-ci a quelque importance, — *sans le concours d'autrui.* Cette collaboration est rétribuée sous forme de salaire ou de partage du produit.

Cette solidarité de tous les membres d'une société grandit

à mesure du développement et du perfectionnement du régime économique. Les propriétaires fonciers, les capitalistes, les travailleurs intellectuels, les ouvriers, les membres des professions libérales ne peuvent rien les uns sans les autres. Aussi la richesse générale se disperse-t-elle entre eux et passe-t-elle constamment de main en main.

2) De plus, *le propriétaire dépense son revenu* en l'échangeant contre les biens ou les services d'autrui.

3) D'autre part, *beaucoup d'activités lucratives peuvent s'exercer sans capitaux ou avec des capitaux loués.*

— Les ouvriers disent volontiers qu'ils font vivre les capitalistes et les industriels. Les industriels et les capitalistes disent de leur côté qu'ils font vivre les ouvriers. Ils ont raison les uns et les autres.

A titre d'exemple de la répartition du produit de la propriété entre une foule de participants, nous reproduisons, d'après des documents officiels anglais, (1) la décomposition du prix d'une tonne de charbon du Derbyshire (2) livrée dans la cave du consommateur à Londres :

			report	31,	Sh 2 d.
Royalties (3)	0,	Sh 4 d.	Commission de l'intermédiaire (factor) qui achète à la mine et vend au marchand de charbon de Londres	0,	4
Salaires	13,	5	*Frais et bénéfice du marchand de charbon de Londres :*		
Matériaux et approvisionnements	3,	6	Main-d'œuvre	4,	3
Frais d'administration	0,	5	Camionnage	2,	10
Dépréciation	0,	4	Frais généraux	3,	4
Bénéfice du propriétaire des mines	2,	5	Manquants	0,	7
Bénéfice du contrôle des houillères (4)	0,	9	Direction	0,	3
Criblage du charbon pour chauffage domestique	2,	3	Bénéfice	1,	3
Transport par chemin de fer	6,	3	*Total du prix par tonne en cave à Londres*	44,	Sh 0 d.
Location de wagon	1,	6			
Total	31,	Sh 2 d.			

(1) Cfr. *Revue du Travail,* 1 août 1919, p. 702.

(2) Le Derbyshire est situé à environ 200 Km de Londres.

(3) Les *royalties* sont les redevances payées aux propriétaires de la surface.

(4) Le *bénéfice du contrôle des mines* est le prélèvement fait, pendant la guerre, sur les bénéfices des charbonnages les plus favorisés pour équilibrer les prix du charbon. Ce système était encore en vigueur en 1919, mais fut supprimé dans la suite.

Article 6. — **Corollaires et compléments.**

I. — ***Quelle est la portée et le fondement du principe : Chacun a droit au produit de son travail ?***

1) Ce principe n'est *pas absolu*. Le droit en question est limité par l'extrême nécessité du prochain et par le bien commun.

Le bien commun, en particulier, peut, dans des circonstances données, limiter considérablement l'application de ce principe.

Exemples : les tarifs protecteurs imposent à l'ensemble des citoyens d'un pays, en faveur d'une partie d'entre eux, des charges qui pèsent souvent sur le fruit du travail ; — les droits d'auteur et d'inventeur sont d'ordinaire limités à un temps ; — dans le régime corporatif, le profit des inventions revenait à toute la corporation ; — dans les régimes mêlés de communisme, dont quelques-uns furent légitimes comme celui des Réductions du Paraguay, tous les particuliers ne reçoivent pas tout le fruit de leur travail.

2) Ce principe est *insuffisant pour fonder le droit de propriété*. En effet, *a)* dans tout objet, la matière première et l'effet des énergies naturelles ne sont pas le produit du travail ; *b)* dans les systèmes où l'échange prédomine, la valeur du travail de chacun est fonction du travail de tous, des capitaux et des ressources naturelles exploitées ; d'autre part, la division du travail et des fonctions dans le processus de la production et de l'échange empêche de définir l'influence de chacun des participants dans la valeur du produit : le produit du travail n'est pas exactement déterminable.

On ne pourrait donc fonder sur ce seul principe le droit de propriété ni les conditions de justice des contrats qui interviennent entre les divers agents de la production et de l'échange.

3) Ce principe n'est *pas premier*. Il est fondé lui-même sur la nécessité de tirer des biens matériels les ressources nécessaires à tous, en assurant l'abondance, la liberté, l'ordre et la paix sociale.

4) Ce principe, quand on le prend dans un sens trop strict et trop absolu, *ouvre la porte à des confusions et à des objections* inextricables. Nous en reparlerons dans la Sixième Section à propos du Georgisme.

II. — ***Le droit de propriété est-il une fonction publique? Est-il un droit individuel ou un droit social?***

Charles Gide écrivait dans son Cours d'Économie politique (1) : « L'histoire et les faits nous montrent que la propriété individuelle a été jusqu'à présent le meilleur moyen et même la condition *sine qua non* de l'utilisation des richesses, le plus énergique stimulant de la production... Seulement, si tel est le fondement du droit de propriété, il en résulte alors que l'individu n'est pas propriétaire pour lui-même mais pour la société, que la propriété est, dans le sens le plus auguste et le plus littéral à la fois de ce mot, une *fonction publique* ». (2)

Il y a toujours danger, dans des matières délicates, à détourner les mots de leur acception habituelle, fût-ce pour leur donner un sens « plus auguste et plus littéral à la fois ». Qu'est ce qu'une *fonction publique?* C'est une mission confiée par la société et qui doit être exécutée dans l'intérêt immédiat de la société. *Le fonctionnaire gère, sur mandat de la société, la chose de la société, dans l'intérêt de la société.* La propriété privée est un droit, fondé sur la nature de l'homme et des choses, par lequel un particulier use et dispose de son bien dans son intérêt propre. *Le propriétaire gère, en vertu d'un droit naturel, sa chose, dans son intérêt personnel.*

Ainsi, pour rendre l'opposition palpable dans un exemple, le Ministre des finances gère, au nom de l'État, le patrimoine de l'État, pour le bien de l'État. En cela, il exerce une fonction publique. Le même Ministre des finances gère, en son nom, son patrimoine personnel, pour son bien personnel. En cela, il exerce son droit de propriété privée. Qui confondrait deux situations aussi diverses ?

Il ne peut donc être question, en matière de propriété privée, de fonction publique.

Il n'est pas question non plus de *droit social* en opposition à droit individuel. La propriété, pour des hommes vivant en société, se fonde sur des considérations d'ordre social, puisqu'il s'agit de l'organisation des biens et que les biens doivent êtres régis de telle façon que tous et chacun en puissent tirer le nécessaire et, si possible, l'utile. Mais ces considérations sociales entraînent la nécessité de *l'appropriation privée et de la gestion privée des biens, par chacun, dans son intérêt personnel.* Si bien que, fondée sur l'utilité de tous, et, de ce chef, sociale, la propriété privée est établie à l'avantage immédiat des individus et, de ce chef, elle est proprement et immédiatement individuelle.

---

(1) 1re édit., p. 468.

(2) Dans sa 4e édition, il semble avoir reconnu l'inexactitude de son langage ; il dit seulement que la propriété privée se fonde sur l'utilité sociale ou publique.

III. — ***Le droit de propriété privée est-il de droit naturel ou de droit positif ?***

Les principes qui fondent le droit de propriété privée tel que nous l'avons exposé sont de droit naturel.

Ils impliquent la nécessité de précisions, de réglementations et de limitations par la loi positive, dans l'état de société.

IV. — ***Que faut-il entendre par la justice d'un régime des biens ?***

Un régime des biens ne peut être juste que d'une façon relative, en ce sens : 1°) qu'il est *adapté aux circonstances économiques, politiques, sociales, telles que la nature et l'histoire les ont faites*. Il rentre par là dans l'ordre naturel, mais comme un moyen proportionné à une fin plus haute. La part de justice qu'il comporte, c'est d'aider à la réalisation du but idéal de la vie humaine. Indifférent en lui-même, il emprunte à ce but le caractère de moralité qui s'attache à tout ce qui est humain ; 2°) en ce sens aussi que, dans l'ensemble, *il en résulte, pour les particuliers, des avantages économiques correspondant assez bien à l'efficacité économique des prestations qu'ils fournissent* soit en travail manuel, soit en travail intellectuel, soit en travail de direction, soit en initiative, soit en capitaux.

N. B. — L'organisation économique n'est pas destinée à récompenser le mérite absolu. Elle en est radicalement incapable, car les biens vraiment humains sont d'ordre supérieur. C'est assez lui demander que de pourvoir aux besoins matériels de la société et de favoriser des vertus comme le travail, la sobriété, la prudence, l'esprit de famille, l'ordre et la paix sociale. C'est présumer que d'en attendre une répartition des richesses rigoureusement proportionnée au mérite de chacun.

Tous les systèmes communistes pèchent par cette prétention.

Est-ce à dire que nous ne puissions orienter l'organisation économique vers une plus équitable répartition des biens ? Est-ce à dire que nous ne puissions améliorer nos institutions et supprimer des inégalités qui n'auraient pas de raison d'être ? Certes non. Mais le régime économique doit rester, — et il restera quoi qu'on fasse, — économique avant tout ; et l'homme, de son côté, l'homme, qui ne vit pas seulement de pain, devra chercher le règne de la justice ailleurs et plus haut que dans la distribution des richesses.

CHAPITRE IV

Des principaux titres d'acquisition de la propriété

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez la Bibliographie du Chapitre III.

Dans le chapitre précédent, nous avons démontré que, d'une manière générale, les biens doivent être possédés en propriété privée.

Nous avons à rechercher maintenant quels titres légitiment *l'appropriation de tel bien particulier par telle personne particulière.*

On appelle *titre de propriété* un fait qui donne naissance au droit de propriété, par exemple : l'héritage, la vente-achat, la donation, etc. (1)

Deux grandes catégories de titres de propriété sont à distinguer : les titres *primitifs* et les titres *dérivés*. Les titres primitifs confèrent la propriété d'un bien sans maître ; par exemple, l'occupation. Les titres dérivés transmettent la propriété d'un maître à un autre ; par exemple, la vente-achat.

ARTICLE I. — L'Occupation.

Le titre primitif principal est l'*occupation,* c'est-à-dire la prise de possession ostensible et en esprit de propriété.

En fait, c'est ainsi qu'une foule de biens sont passés ou passent encore actuellement en propriété privée : gibier, choses communes, choses abandonnées, terres non encore appropriées.

En droit, ce titre se justifie, par les raisons suivantes :

Les biens, avons-nous vu, doivent généralement être possédés en propriété privée.

Or, l'occupation est un moyen d'atteindre ce bût, moyen qui n'a rien en soi de malhonnête et qui ne lèse personne, puisque, par hypothèse, les choses en question n'appartiennent à personne et que le bien commun demande qu'elles soient appropriées.

---

(1) Le terme *titre de propriété* s'emploie aussi pour signifier *l'écrit* témoignant du fait.

L'occupation est donc légitime.

Remarques. 1. — Dans une société organisée, *l'occupation doit être réglée par le pouvoir,* afin d'éviter l'accaparement des biens au profit de quelques-uns et d'assurer leur mise en valeur. Exemples : concessions de mines ; concession Lever au Congo, qui conditionne l'appropriation complète et définitive à la mise en valeur progressive.

2. — Nous avons dit que l'occupation était le titre primitif *principal* d'acquisition de la propriété. On pourrait en concevoir un autre. En effet, l'État, qui exerce l'autorité sur un territoire, pourrait régler l'appropriation des biens sans maître, autrement que par l'occupation ; il pourrait *attribuer directement la propriété de certains biens à certaines personnes,* qui en seraient donc propriétaires même avant l'occupation.

Cette conception se défendrait mieux que celle qui attribue d'abord à l'État la propriété de tous les biens sans maître. L'État, en effet, est naturellement investi d'un pouvoir *de juridiction* sur les biens et sur les personnes, mais non pas d'un pouvoir *de propriété* sur toute chose non appropriée. Il ne saurait légitimer ce droit de propriété qu'il s'arroge. Les arguments qu'il invoque justifient seulement le pouvoir de régler l'appropriation et, au besoin, de s'attribuer des biens à lui-même.

Article 2. — **La prescription.**

La prescription est un titre d'acquisition d'un droit ou d'extinction d'une obligation, consistant dans la possession d'un droit ou la non-exécution d'une obligation, de fait et de bonne foi, pendant un certain temps et sous les conditions définies par la loi.

Possession ou non-exécution de fait et de bonne foi : par exemple, j'use d'un bien comme m'appartenant, croyant en être le véritable propriétaire ; ou bien, j'omets d'acquitter une dette, sans penser que j'y sois tenu.

De là, la distinction en prescription *acquisitive* et *extinctive.*

Les raisons qui légitiment ce titre sont que :

1) sans lui, aucune propriété, si ancienne fût-elle, ne serait à l'abri des contestations, — contestations d'autant plus difficiles à trancher que les titres invoqués de part et d'autre remonteraient plus haut ;

2) chacun devrait conserver indéfiniment ses titres de propriété et ses quittances ;

3) de plus, la prescription stimule les créanciers à poursuivre à temps leurs débiteurs ; elle coupe court ainsi à certains procédés usuraires.

En pratique, la légitimité de la plupart des propriétés, dans les pays vieux, est fondée sur la prescription, personne ne pouvant généralement produire ses titres et ceux de ses auteurs jusqu'à l'occupant primitif.

Aussi, la prescription est-elle reconnue et organisée par toutes les législations. Cfr. Code civil, art. 2219-2281.

Article 3. — **L'héritage.**

Nous prenons ici le terme héritage dans un sens large, pour désigner la succession — soit ab intestat, soit testamentaire, — par laquelle les biens d'un défunt passent à d'autres propriétaires privés.

Principes : I. — *L'héritage est un titre légitime d'acquisition de la propriété.*

En effet, si les biens, à la mort du propriétaire, ne passaient pas à d'autres particuliers, après une génération tous les biens appartiendraient à l'Etat et c'en serait fait du régime de propriété privée.

II. — *Le propriétaire a le droit de disposer de ses biens par testament.*

Ce droit se justifie par ses heureux effets :

a) il incite le propriétaire à une administration économe, active et judicieuse de ses biens ;

b) il lui permet de disposer de ses biens en tenant compte des nécessités diverses des siens, et de conserver sur ceux-ci une certaine autorité ;

c) il lui donne le moyen de soutenir une foule d'institutions d'intérêt général, par exemple des institutions scientifiques et charitables.

III. — *Si le propriétaire ne désigne pas ses héritiers, ses biens reviennent de droit à ses enfants.*

En effet, les enfants ont sur la succession de leurs parents des titres préférables à ceux des étrangers :

a) les enfants continuent la personne de leurs parents ; la famille forme une unité morale ;

b) la prévision que leurs biens passeront à leurs enfants est pour les parents le stimulant le plus efficace à la conservation et à l'accroissement de leur patrimoine par une gestion sage et un travail assidu jusque dans un âge avancé ;

c) les enfants participent déjà de quelque manière à la propriété des biens paternels. Les en priver serait, en quelque sorte, les déposséder.

Remarque. — Il appartient au pouvoir, tout en s'inspirant de ces principes, de préciser et de régler le droit d'héritage.

Les lois successorales ont une influence considérable sur le régime des biens. Par exemple, si la propriété foncière est très divisée en

France et en Belgique, contrairement à la Prusse et surtout à l'Angleterre, la cause en est dans le partage égal établi en principe par la loi. (1)

ARTICLE 4. — **Les contrats.**

Les autres titres dérivés d'acquisition de la propriété sont principalement les contrats.

Un contrat est le concours de deux ou plusieurs volontés pour la création, l'extinction ou la modification d'une obligation de justice.

Pour qu'un contrat soit *valable*, il faut, en principe que son objet soit honnête, et que le consentement des parties soit sincère, non entaché d'erreur et non injustement extorqué.

Dans les *contrats onéreux*, c'est-à-dire dans ceux qui n'impliquent pas chez l'une des parties l'intention de donner gratuitement, la justice demande l'*égalité entre les prestations ;* elle veut que la valeur de la chose reçue soit égale à la valeur de la chose cédée, ou encore qu'il y ait équivalence entre la chose et le prix.

Nous aurons à étudier dans la suite les délicates questions qui se posent en application de ce principe. Mais, au préalable, nous examinerons les notions de valeur et de prix, du double point de vue de l'Économie et de la Justice.

---

(1) Nous parlerons, dans la Sixième Section, des inconvénients auxquels cette législation peut donner lieu.

DEUXIÈME SECTION

LA VALEUR ET LE PRIX

CHAPITRE I.

La Valeur.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les traités d'Économie, en particulier A. Smith ; J. Stuart Mill ; A. Wagner ; Stanley Jevons ; L. Walras ; V. Pareto ; Pierson ; Landry ; Gide, qui donne un bon résumé des principales théories, tome I, Notions générales et Livr. II. — C. Cornelissen, *Théorie de la valeur*, 2e édit., Paris, 1913. — On trouvera une bibliographie développée dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, à l'article *Wert*.

ARTICLE I. — **Notion générale.**

La notion de valeur est capitale en Économie. Les biens s'estiment à leur valeur ; ils s'échangent selon leur valeur ; on en multiplie ou on en raréfie la production selon que leur valeur croît ou décroît. La plupart des questions de justice qui naissent à propos des phénomènes économiques roulent sur la valeur des produits, des prestations ou des services en présence.

Il faut donc préciser cette notion avec le plus grand soin.

Sens du mot. — Le mot valeur vient du bas latin *valor*, dérivé de *valere* qui signifie être fort, influent, important.

Ce sens étymologique se retrouve dans le sens usuel. Valeur signifie puissance, dignité, mérite, importance. On dit : un homme de valeur pour qualifier un homme d'une grande puissance intellectuelle, d'une grande force morale, d'une grande capacité d'action. On dit : les choses et les hommes doivent s'estimer à leur valeur, c'est-à-dire que nous devons leur attribuer ou leur reconnaître la puissance, la dignité, le mérite, l'importance qu'ils ont.

Divers ordres de valeurs. — La valeur peut se considérer d'un point de vue absolu ou d'un point de vue relatif.

Du point de vue absolu, les différents êtres se classent selon la perfection de leur nature ou de leurs actes. Cette considération relève de la méthaphysique et de la morale ; elle dépasse notre sujet.

D'un point vue relatif, c'est-à-dire *par rapport à tel ou tel*

but particulier, les choses ont plus ou moins d'importance ou de valeur selon qu'elles répondent plus ou moins au but en question.

Ainsi une chose peut avoir une importance scientifique, ou littéraire, ou artistique, ou religieuse, ou militaire, ou médicale, ou économique, etc.

Valeur économique. — L'Économie a pour objet les biens matériels, c'est-à-dire les choses en tant qu'elles répondent aux besoins des hommes. *La valeur économique,* dans son acception la plus générale, sera donc *l'importance des choses en tant qu'elles répondent aux besoins des hommes.*

ARTICLE 2. — **Analyse des éléments de la valeur.**

Les divers éléments qui entrent dans la notion de la valeur sont solidaires les uns des autres ; ils ne peuvent donc s'isoler. D'autre part, l'analyse est au début de toute recherche ; nous devons donc bien, par souci de clarté, distinguer d'abord et examiner une à une des choses dont l'exacte portée apparaîtra ensuite dans la synthèse qui les réunira.

Les éléments de la valeur se groupent naturellement sous trois chefs : les *besoins* auxquels il s'agit de satisfaire ; les *choses* qui répondent à ces besoins ; le *rapport* des choses aux besoins.

Ce rapport est l'essence même de la valeur ; nous commencerons par lui.

1. — ***Le rapport entre les choses et les besoins.*** — La valeur d'un objet n'est pas exclusivement dans cet objet, ni exclusivement dans le sujet ou dans la personne qui le désire. Elle est le rapport ou la relation de l'un à l'autre.

Aussi varie-t-elle avec chacun des deux termes de ce rapport ; si le désir grandit ou diminue, la valeur monte ou descend, l'objet restant identique ; si, d'autre part, l'objet s'améliore ou se détériore, la valeur monte ou descend encore, le désir restant identique.

A parler rigoureusement, la valeur n'est donc ni objective, ni subjective ; *elle est à la fois dans l'objet et le sujet,* ou mieux dans le rapport de l'un à l'autre. C'est une *notion relative.*

2. — ***Les choses.*** — En matière de valeur économique, on ne compare jamais des choses abstraites, par exemple l'or et le fer, mais des choses *concrètes*, par exemple une certaine quantité d'or et de fer, d'une certaine qualité, en un endroit et à un moment déterminés. En d'autres termes, les choses dont il s'agit ici sont des choses définies dans leur espèce, dans leur qualité, dans leur quantité, et considérées dans un lieu, un temps et un ensemble de circonstances donnés.

Parmi ces circonstances, il en est une particulièrement influente ; c'est la *rareté* de l'objet considéré. Est-il le seul disponible, ou bien, à son défaut, d'autres s'offrent-ils qui le remplaceraient ? Un verre d'eau n'a pas la même valeur pour l'homme à la source et pour le voyageur mourant de soif dans le Sahara.

Il faut donc mettre dans la valeur, avec ***l'utilité*** ou l'aptitude à répondre au besoin, ***la rareté*** qui dépend de la présence ou de l'absence d'objets pareils ou équivalents.

L'objet le plus nécessaire, l'air respirable, est généralement sans valeur parce que, à défaut de la bouffée que nous respirons, mille autres s'offrent d'elles-mêmes qui, au besoin, en tiendraient lieu.

Une démonstration ingénieuse du rôle de la rareté dans la détermination de la valeur a été imaginée par l'économiste anglais Stanley Jevons, puis reprise et développée par Menger et l'école autrichienne. Elle se ramène pour l'essentiel à ce qui suit : un désir peut se décomposer, au point de vue de son intensité, en une série de désirs de moins en moins intenses. Prenons, par exemple, un homme affamé : il désire avec une ardeur extrême une tranche de pain, de quoi ne pas mourir ; avec une ardeur moindre, une seconde tranche, et ainsi de suite, jusqu'à une n^e tranche qu'il mettra en réserve, sa faim étant satisfaite. Si une seule tranche est disponible, elle aura pour cet homme une valeur extrême. Si n tranches sont disponibles, chacune d'elles n'aura que la valeur de la n^e, celle qui, dans la supposition ci-dessus, était mise en réserve, la faim assouvie. En effet, si une tranche quelconque venait à disparaître, les autres resteraient pour satisfaire aux désirs les plus pressants et la privation subie par l'homme affamé serait seulement de n'avoir plus de pain à mettre en réserve. De là, le nom de théorie de l'*utilité finale* ou *marginale* ou *limite,* donné à cette explication.

La valeur est donc fonction à la fois de l'utilité et de la rareté, ce qu'on a traduit par cette notation, à laquelle il faut se garder d'attacher une portée mathématique : $V = U \times R$.

3. — ***Les besoins.*** — 1) Le mot besoin s'emploie ici dans le même sens que *désir*, ou besoin senti, conscient et portant sur un objet déterminé.

Que le désir soit spontané, artificiel, imaginaire, ou même pervers, du moment qu'il existe et qu'il agit, son influence modifie la valeur des choses (1).

Le pain a une valeur, parce qu'il répond au désir spontané d'une nourriture saine et légère ; les timbres-postes, parce qu'ils satisfont la fantaisie des collectionneurs ; beaucoup de drogues fameuses, parce que

(1) C'est dans ce sens que plusieurs auteurs disent la valeur subjective.

les malades s'imaginent y trouver des remèdes ; l'opium, parce que des détraqués s'en grisent.

Il s'en suit que, dans des cas donnés, la valeur de fait pourra n'être pas conforme aux exigences de la morale ou de la justice. Nous examinerons plus bas la question de l'accord à établir entre la *valeur de fait* et la *valeur de droit*.

2) Le besoin ou désir suppose la *connaissance* de l'utilité de la chose et la *possibilité* ou du moins l'espoir de l'atteindre.

Ainsi, le béton était sans valeur économique aussi longtemps qu'on n'en connaissait pas les propriétés répondant à nos besoins de constructions. — Il y a peut-être de l'or dans la lune ; mais, comme il est hors de portée, il reste sans valeur pour nous et il n'influe pas sur la valeur de l'or terrestre. — D'autre part, à mesure qu'une chose est mise plus à portée de ceux qui peuvent l'utiliser, sa valeur augmente ; une cargaison de thé gagne de valeur à chaque étape, de la Chine en Europe.

De là, une distinction utile entre valeur actuelle, valeur potentielle et valeur de spéculation :

la valeur actuelle est celle d'une chose dont l'utilité nous est connue et qui est à notre portée ;

la valeur potentielle est celle qui pourrait être, mais qui n'est pas, parce que l'utilité de la chose n'est pas connue, ou que la chose n'est pas à notre portée, ou qu'une autre condition fait défaut. Ainsi, les chutes d'eau avaient une valeur potentielle avant la découverte de leur emploi comme source d'électricité ; elles ont maintenant une valeur actuelle, pourvu qu'elles soient exploitables ;

la valeur de spéculation est la valeur attribuée actuellement à une chose à raison de la valeur future qu'elle aura probablement dans l'avenir.

3) Dans le même ordre d'idées, il importe grandement de remarquer que le besoin n'influe réellement sur la valeur des choses que dans la mesure où il s'accompagne de ***ressources*** pour leur acquisition.

Par exemple, certaines personnes désirent très vivement une automobile ; mais, n'ayant pas un sou à employer à cet achat, leur désir n'influe pas sur la valeur des autos. Il se peut, au contraire, que certaines autres personnes aiment médiocrement les automobiles ; mais, cédant à la mode et étant d'ailleurs fortunées, elles sont prêtes à donner 100.000 francs d'un de ces véhicules. Leur désir médiocre influe sur la valeur.

De même, à une époque de prospérité générale, les prix montent, parce que tout le monde est généralement disposé à donner gros pour satisfaire ses désirs. A une époque de crise, au contraire, les désirs

restent les mêmes, ils s'avivent même bientôt en raison des privations subies ; mais les objets restent sans acquéreur et perdent de leur valeur, parce qu'on n'a pas de quoi les acheter.

Ce qui importe donc, du point de vue valeur, ce n'est pas le désir comme tel, mais le désir accompagné de *ressources*.

4) Remarquons, enfin, que le désir n'influe sur la valeur actuelle que s'il est économiquement *efficace*, c'est-à-dire s'il se traduit par la ***volonté*** de s'imposer un travail pour produire la chose ou un sacrifice pour l'acquérir.

Il arrive, en effet, que, le besoin, les ressources et la quantité des choses disponibles restant les mêmes, la valeur baisse, parce que ceux qui pourraient acquérir s'y refusent. Ce refus peut venir de divers motifs : soit paresse qui ne veut pas s'imposer les démarches nécessaires ; soit haine pour le ou les vendeurs, auxquels on ne veut pas procurer l'avantage de la vente ; (ainsi, après la guerre, plusieurs des pays alliés refusaient d'acheter des produits allemands, quel qu'en fût le prix) ; soit surtout conviction que l'abstention des acheteurs amènera les vendeurs à diminuer leurs exigences ; (ainsi, au début de 1921, la baisse se produisit par le refus des acheteurs de continuer à payer les prix qu'on leur demandait ; et leur refus ne venait pas uniquement du manque de ressources, mais de l'idée que, s'ils tenaient bon, les vendeurs céderaient).

En cas d'échange, en effet, la valeur ne dépend pas précisément de la relation entre l'acheteur et la chose, mais entre *l'acheteur et le vendeur*.

Si nous réunissons maintenant les éléments que l'analyse précédente nous a fait découvrir, nous constatons que la ***valeur d'un objet dépend*** de son *utilité* et de sa *rareté*, en même temps que de l'intensité du *désir* et, en cas d'échange, de l'abondance des *ressources* et de la *volonté d'acquérir* de ceux qui le recherchent, comme de la *volonté de vendre* de ceux qui le détiennent.

Article 3. — **Valeur d'usage et valeur d'échange.**

Des objets usagés, familiers, adaptés à des situations particulières peuvent avoir une grande valeur pour telle ou telle personne, qui y tient par l'effet de l'habitude, du souvenir, des sentiments qu'ils évoquent ou en raison de circonstances qui se vérifient pour elle seule. Les mêmes objets n'auront que peu ou pas de valeur pour d'autres personnes ni, partant, pour l'échange.

La valeur d'usage *est l'importance des choses en tant qu'elles*

répondent directement à nos besoins personnels. Elle ne dépend que de l'objet et de la personne considérée.

La valeur d'échange *est l'importance des objets en raison de leur aptitude à être échangés contre d'autres*. Elle dépend de l'objet considéré et de la disponibilité d'*autres objets* détenus par d'*autres personnes* et que celles-ci sont *disposées à échanger* contre le premier.

C'est pourquoi, on a justement appelé la valeur d'usage *valeur personnelle* et la valeur d'échange *valeur sociale*. Cette dernière, en effet, n'apparaît que dans la vie en société ; elle suppose des relations économiques entre détenteurs d'objets de différente nature. Elle met en présence, non plus une personne et un objet, mais *plusieurs personnes à propos de différents objets*.

Remarques : 1. — Nous retrouvons dans la valeur d'échange la définition de la valeur en général : importance des choses en tant qu'elles répondent aux besoins, eu égard à leur utilité-rareté, aux ressources et aux volontés des échangistes.

Seulement, la valeur d'échange dépend *de l'ensemble des objets disponibles, de l'ensemble des besoins, de l'ensemble des ressources et de l'ensemble des volontés d'acheter et de vendre, qui se rencontrent sur un marché donné*. Il s'établit *entre ces ensembles* une comparaison d'où naît une *valeur moyenne pour tous les échangistes*.

Il convient donc d'élargir encore la formule que nous venons d'employer et de dire que la valeur d'échange met en présence, directement ou indirectement, *tous les échangistes d'un marché* qui s'intéressent aux objets considérés.

2. — On a dit que les échanges ne se faisaient, en définitive, que pour l'usage. Il n'en est pas moins vrai que, *plus le champ de l'échange s'élargit, moins les circonstances particulières à une personne donnée influent sur la valeur des choses*.

Une moyenne s'établit entre l'ensemble des désirs, des objets, des ressources et des volontés de tous les échangistes. La valeur d'usage pour certains particuliers fixe seulement un *maximum* et un *minimum* que ne franchira pas la valeur d'échange. Celle-ci, en effet, ne dépassera pas le maximum de la valeur d'usage pour le particulier qui en offrirait le plus, et elle ne descendra pas au-dessous du minimum qu'aurait la valeur d'usage pour le particulier qui tiendrait le moins à l'objet en question. Mais ce maximum et ce minimum n'ont pas grande importance, car ils seront bien rarement atteints et la valeur d'échange restera généralement à belle portée de l'un et de l'autre.

3. — *La valeur d'échange est plus uniforme et plus stable que la valeur d'usage*. Les besoins de la plupart des hommes

et les habitudes collectives des sociétés humaines présentent une certaine constance. Les bizarreries de goût et les caprices changeants des individus ont relativement peu d'importance sur la masse. D'autre part, les moyens de pourvoir aux besoins habituels de l'humanité sont relativement stables. Aussi, plus le champ des échanges s'élargit, plus la valeur est stable.

Définition. — Nous pouvons conclure les explications précédentes par cette définition : ***la valeur d'échange*** *est l'importance des objets en raison de leur utilité, de l'abondance ou de la rareté des objets semblables actuellement disponibles, de l'intensité des désirs auxquels ils répondent, en raison aussi des ressources et de la volonté d'acquérir de ceux qui les recherchent comme de la volonté de vendre de ceux qui les détiennent sur un marché donné.*

Article 4. — **Théories fausses de la valeur.**

Nous relèverons les deux principales :

1. ***Valeur-travail ou valeur-coût de production.*** — Beaucoup d'économistes des écoles les plus opposées — classiques et socialistes — ont prétendu expliquer la valeur par le travail ou par le coût de production.

Cette explication contredit les faits et la raison : 1. Les faits : *L'expérience* de tous les jours nous montre : *a)* des choses de grande valeur n'ayant demandé aucun travail, par exemple : une pierre précieuse trouvée par hasard ; *b)* des choses ayant demandé un grand travail et restant sans valeur, par exemple : un ouvrage mal fait, ou même un ouvrage bien fait mais non apprécié (il en a été ainsi d'une foule de chefs-d'œuvre et d'inventions géniales) ; *c)* un même objet, gardant par conséquent la même importance quant au travail incorporé, et passant par toute sorte de valeurs au cours du temps et suivant les lieux ; *d)* enfin, différents objets ayant demandé même travail et ayant des valeurs très diverses, par exemple : des vins de différents crûs ou des blés de différentes terres.

2. La raison : Cette théorie : *a*) oublie que dans tout objet se trouvent, en quantité plus ou moins considérable, des *éléments étrangers au travail* et dus à la nature ; *b*) elle oublie que la valeur est un *rapport entre les choses et les désirs ;* qu'elle est donc influencée par l'intensité de ceux-ci autant et plus que par le coût de celles-là.

— Cependant, objecte-t-on, le prix des produits ne se maintient jamais

longtemps au-dessous du coût de production et il ne s'élève guère au-dessus.

Est-ce bien vrai ? Ne voit-on pas, au contraire, le prix de beaucoup de produits baisser, descendre jusqu'à zéro et même au-dessous de zéro, les fabricants ou marchands qui en auraient en stock offrant de l'argent à qui veut les en débarrasser ? Et pourquoi les producteurs doivent-ils constamment renouveler leurs modèles et tenir, comme ils disent, leur fabrication au courant, sinon parce que les anciens types seraient sans valeur, en dépit de leur coût de production ?

L'objection procède d'un cercle vicieux. Elle ne considère que les objets *qui continuent à se vendre*. Mais ceux-là se vendent, non pas parce qu'ils coûtent plus ou moins cher à fabriquer, mais précisément *parce qu'ils sont appréciés*.

Si, d'autre part, leur prix de vente ne dépasse guère leur prix de revient, c'est qu'il s'agit d'objets facilement multipliables ; la concurrence intervient, dans ce cas, pour limiter le profit. L'abondance du produit en modère la valeur.

Dans les cas, au contraire, où le produit est à la fois apprécié et rare, son prix s'élève bien au-dessus du coût de production. Il n'en a pas coûté plus, en toile, en couleurs et en travail, à Rubens pour peindre ses chefs-d'œuvre qu'à des peintres médiocres pour faire leurs tableaux ; un *Rubens* néanmoins vaut incomparablement plus que toute la production de vingt barbouilleurs.

2. — ***Valeur-services.*** — D'après Bastiat (1801-1850), la valeur d'une chose se mesure au service que rend le vendeur à l'acheteur. Le vendeur dispense l'acheteur de fabriquer lui-même ou de se procurer l'objet vendu.

Mais *a*) cette opinion ne répond pas à l'intention des échangistes, lesquels échangent des choses et non des services ;

b) au lieu que ce soient les services rendus qui mesurent la valeur des choses, c'est au contraire l'importance ou la valeur des choses qui mesure l'importance des services rendus en matière d'échanges ;

c) la valeur de la peine que je devrais me donner pour fabriquer ou me procurer l'objet que j'achète est d'ordinaire bien plus grande que le prix payé. La spécialisation des métiers et fonctions économiques vise précisément à abaisser le prix des choses difficiles à fabriquer ou à se procurer.

CHAPITRE II.

Le prix.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les ouvrages mentionnés en tête du chapitre précédent. — Arnauné, *Les causes actuelles de la cherté de la vie*, Paris, 1920. — A. Dulac, *La formation des prix des denrées alimentaires de première nécessité*, Paris, 1911. — M. Olivier, *La politique du charbon*, 1914-1921, Paris, 1922.

Nous nous proposons d'expliquer dans ce chapitre les *lois économiques* relatives à la formation des prix et de montrer, notamment, que les influences qui agissent sur les fluctuations des prix laissent un certain jeu à la *liberté* humaine. Nous en conclurons qu'une préoccupation de *justice* s'impose et qu'une *intervention du pouvoir* est possible dans l'établissement des prix.

Il nous restera, dans le chapitre suivant, à préciser les lois morales des prix.

ARTICLE I. — **Unicité du prix sur un marché donné.**

Les échanges amènent l'usage de la monnaie (1), d'où résulte la notion du prix ; le prix n'est, en effet, autre chose que *la valeur exprimée en monnaie*.

Sur un marché s'établit un prix unique.

C'est un fait d'*expérience* universelle, mais qui néanmoins pourrait paraître étrange, tant sont diverses les prétentions des vendeurs et les exigences des acheteurs. Voici comment les choses se passent et *s'expliquent :*

1) Sur un marché, acheteurs et vendeurs tâchent d'abord de *se rendre compte de la situation*. Ils procèdent généralement par comparaison avec les marchés précédents. Ils se pressentent peu à peu les uns les autres. Certains vendeurs, s'apercevant qu'ils ne pourront pas obtenir le prix qu'ils désirent absolument, se retirent du marché ; certains acheteurs, prévoyant un prix qu'ils sont décidés à ne pas donner, se retirent de leur côté.

2) *Les restants finiront par se mettre d'accord*, parce que les acheteurs, quoique désireux de payer le moins possible, veulent cependant acheter, et que les vendeurs, quoique désireux de vendre le plus cher possible, veulent cependant vendre.

---

(1) Voyez ci-dessous, Troisième Partie.

3) Ils se mettront d'accord *sur un prix unique*, parce qu'aucun acheteur ne prétend payer plus cher que l'autre, et qu'aucun vendeur n'accepterait un prix inférieur à celui qu'obtiennent ses concurrents. Dès lors, chacun commence par se réserver ; des marchandages ont lieu ; petit à petit, les choses se tassent : on se fait des concessions et l'accord finit par s'établir.

Parfois, le prix varie légèrement entre le commencement et la fin de la tenue du marché. D'ordinaire aussi, subsiste un léger flottement entre un *prix maximum* et un *prix minimum ;* la cohésion, en effet, pour réelle qu'elle soit entre les échangistes d'un marché, n'est cependant pas parfaite.

N. B. — Le prix n'étant autre chose que la valeur en monnaie, nous emploierons indistinctement dans la suite les termes de valeur ou de prix.

ARTICLE 2. — **Les fluctuations des prix.**

Les fluctuations des prix sont *incessantes ;* elles sont *parfois considérables.*

Ainsi en est-il, en particulier, dans les périodes de perturbation économique et de transition. Par exemple : le XVIe siècle, marqué par la découverte d'immenses marchés nouveaux et l'accroissement considérable de la production des métaux précieux ; le XIXe siècle, où s'accomplirent de grands progrès techniques qui abaissèrent considérablement les prix de nombreuses marchandises ; la période troublée qui suivit la guerre, de 1919 à 1921.

Ces fluctuations *s'expliquent* aisément, à s'en tenir du moins aux généralités. Quatre facteurs, en effet, avons-nous vu plus haut, interviennent dans la détermination des prix : *a) l'utilité* des choses, c'est-à-dire leur correspondance à nos besoins ou désirs ; *b)* leur *rareté ; c)* les *ressources* plus ou moins abondantes des acheteurs et particulièrement la quantité de monnaie dont ils disposent ; *d)* leur *volonté d'acquérir ou de vendre.* Il apparaît au premier regard que ces quatre facteurs sont susceptibles de variations très amples et de combinaisons variées. De là, le perpétuel mouvement des valeurs et l'instabilité des prix. Ceux-ci sont l'expression momentanée d'un équilibre toujours instable.

Deux questions se posent ici : cette mobilité et cet enchevêtrement de causes diverses permettent-ils de démêler des *lois économiques* auxquelles les prix obéiraient ?

Permettent-ils de tracer des *lois morales*, des normes de justice auxquelles la conscience devrait se conformer dans la détermination des prix ?

Ces deux graves questions divisent les économistes et les moralistes des diverses écoles. Les uns prétendent que des lois économiques inéluctables dominent la formation des prix ; si quelques individus peuvent s'y soustraire, l'ensemble d'un marché n'y échappe pas. Ils en concluent que la morale et la loi sont incompétentes en matière de prix. Les autres partent d'un principe de justice ou d'un souci d'ordre social. Ils voient un abus dans les gains énormes de certains vendeurs qui profitent de la détresse publique. Ils font appel à la conscience, mais sans éclaircir les problèmes et sans répondre aux difficultés qu'on leur oppose.

Nous voudrions montrer comment l'accord est possible entre les deux points de vue, le phénomène de la formation des prix impliquant l'intervention directe de la libre volonté des parties. Il s'en suivra que l'action laissée à la liberté humaine dans la détermination des prix appelle des lois morales et permet une intervention efficace du pouvoir.

Nous ne prétendons pas pour cela qu'il suffise de vouloir ou de légiférer pour déterminer la baisse ou la hausse des prix. Mais, de ce que la volonté ne puisse pas tout, il ne s'en suit pas, en bonne logique, qu'elle ne puisse rien.

Une comparaison précisera notre pensée : on rapprocherait justement les fluctuations des prix de celles des eaux d'une rivière tantôt gonflée par les pluies, tantôt tarie par la sécheresse. La comparaison s'appliquerait mieux encore à une rivière canalisée dont les crues et décrues seraient tempérées par un jeu d'écluses. Le niveau de l'eau dépend principalement, dans ces cas, de l'action des lois inéluctables qui commandent la chute des pluies, mais aussi, dans une certaine mesure, de la libre intervention d'une volonté qui règle le débit de la rivière par l'ouverture ou la fermeture des barrages. Ainsi en est-il du niveau des prix, qui dépend principalement des circonstances économiques, mais aussi, pour une bonne part, de la libre intervention des intéressés, comme nous le montrerons tout à l'heure.

Article 3. — **Lois économiques des fluctuations des prix.**

Dans tout échange, *des volontés* se trouvent en présence à propos des objets à échanger. Rechercher les lois de la variation des prix, c'est donc *rechercher les lois des volontés humaines qui se rencontrent dans l'attitude du vendeur et de l'acheteur*.

Or, une tendance — non absolue sans doute ni exclusive, mais prédominante — guide les hommes dans leurs relations économiques, plus encore que dans le reste de leur activité : l'intérêt personnel. Chacun cherche spontanément son avantage ou veille du moins à ne pas être lésé.

L'intérêt personnel est donc un des facteurs principaux de la formation des prix.

Pour plus de clarté, nous examinerons d'abord comment les choses se passeraient si rien ne lui faisait contrepoids.

Nous rechercherons ensuite si et comment l'organisation du régime des biens et la conscience personnelle des particuliers peuvent modérer l'intérêt personnel et le contenir dans de justes bornes.

Influence, sur les prix, de l'intérêt personnel laissé à lui-même.

Deux hypothèses principales peuvent se présenter : libre concurrence et monopole. Considérons-les successivement.

Première hypothèse : Libre concurrence. (1)

En régime de libre concurrence, l'intérêt personnel porte les vendeurs à rechercher les prix les plus élevés possible, et les acheteurs à payer les prix les plus bas possible. Chacun des deux groupes profite, pour en tirer avantage, des circonstances du marché, notamment de l'abondance ou de la rareté des marchandises, de l'affluence ou du petit nombre des amateurs ainsi que de leurs ressources. Cette tendance des vendeurs et des acheteurs est exprimée dans la fameuse ***loi de l'offre et de la demande.***

Cette loi peut se formuler en ces termes :

Sur un marché donné, plus les quantités offertes par les vendeurs sont considérables, toutes choses égales d'ailleurs, et moins les prix sont élevés. Moins les quantités offertes sont considérables, et plus les prix sont élevés.

Plus les quantités demandées par les acheteurs sont considérables, et plus les prix sont élevés ; moins les quantités demandées sont considérables, et moins les prix sont élevés.

Cette loi est d'*expérience* universelle.

Elle *se déduit* de la notion de la valeur, telle que nous l'avons exposée : plus un objet est rare, plus il est intensément désiré, toutes choses égales d'ailleurs, parce que les quantités disponibles répondent aux tranches d'intensité les plus élevées du besoin considéré ; plus, dès lors, on sera disposé à payer pour l'acquérir. Les vendeurs profiteront de cette disposition. Et inversement.

— REMARQUES *sur la portée exacte de la loi de l'offre et de la demande :*

---

(1) Nous avons exposé plus haut les caractères de ce régime. Voir p. 106 sq.

Cette loi n'a pas toujours été bien comprise. Les uns l'ont forcée ; les autres l'ont restreinte à l'excès. Trois remarques la préciseront :

1) Les effets de hausse et de baisse prévus par la loi ne se réalisent que *si toutes choses restent égales d'ailleurs,* notamment si les ressources des acheteurs restent les mêmes et si rien ne vient solliciter en sens contraire les volontés des parties.

2) La loi de l'offre et de la demande *ne dit pas dans quelle mesure la variation (hausse ou baisse) se produira.* Elle ne dit pas que cette variation sera mathématiquement proportionnelle aux quantités offertes en vente ou aux quantités demandées. Elle dit seulement que, dans les circonstances susdites, *il y aura tendance — généralement suivie d'effet — à la hausse ou à la baisse, sans en déterminer le quantum.*

Ce quantum dépendra d'une foule de circonstances, en particulier des ressources disponibles chez les acheteurs ; de l'intensité du désir à satisfaire ; de la possibilité de substituer à l'objet ou au besoin en question un autre objet ou un autre besoin (1) ; enfin des dispositions psychologiques des volontés qui se raidissent dans leurs exigences ou qui se prêtent à des concessions.

Ainsi, une légère raréfaction du pain peut entraîner une hausse considérable du prix du pain, tandis qu'une légère raréfaction de tel jouet d'enfant n'influera guère sur son prix. La raison en est qu'on ne peut guère se passer de pain, tandis que, à défaut de tel jouet, on en prend un autre, ou l'on s'en passe. De même, suivant l'âpreté au gain ou le désintéressement des parties, suivant leur ténacité ou leur inconstance, suivant leur espoir de faire fléchir l'adversaire, etc., le prix subira des modifications plus ou moins prononcées.

3) D'autre part, si, dans un régime de libre concurrence, l'offre et la demande influencent les prix, réciproquement *les prix réagissent sur l'offre et la demande.*

Quand le prix hausse, s'il y a des stocks disponibles, les vendeurs affluent sur le marché et accroissent l'offre. Inversement, si les prix baissent, des vendeurs se retirent et de nouveaux acheteurs surviennent. L'effet de cette réaction se fait sentir *le moment d'après ou sur les marchés suivants.* (2).

On peut même aller plus loin et dire que, si les prévisions sont à la hausse pour une période assez longue, *la production elle-même se développera* avec tout ce qu'elle suppose : investissement de capitaux, agrandisse-

---

(1) Voyez *la loi de substitution des besoins et des objets,* p. 9.

(2) A parler rigoureusement, un marché n'existe qu'à un moment donné.

ment ou création d'entreprises, défrichement ou transformation de cultures, etc. Et inversement en cas de baisse prolongée.

Une conséquence importante se dégage de cette remarque, à savoir que, tout en modérant les prix par des mesures légales, dans les périodes de disette, *il faut laisser à la production le stimulant nécessaire pour ramener l'abondance au niveau des besoins ;* sinon la disette perdure ou même s'aggrave.

Seconde Hypothèse : Monopole.

NOTION. — Le monopole, au sens strict, est *la situation du vendeur qui détient seul toute la quantité d'un genre de marchandises disponible sur un marché.*

La notion de monopole *comporte du plus et du moins.* Elle ne se réalise *en toute rigueur* que dans le cas d'un *produit irremplaçable*, d'un *désir incoërcible* comme la faim, d'un *marché inextensible*, d'une *durée illimitée.*

Comparez, par exemple, le monopole du pain, du charbon, du fer, des diamants, de tel genre d'œuvres d'art, etc. ; le monopole pour un pays, pour l'Europe, pour le monde, etc. ; le monopole pour quelques jours ou pour des années.

Au sens large, il y a monopole quand une personne détient une telle quantité d'un produit qu'elle peut exercer *une influence prépondérante sur la détermination des prix.*

Le monopole est dit *naturel, artificiel* ou *légal*, selon son origine : le monopole *légal* est conféré par une loi ; par exemple, le monopole des tabacs et des allumettes que l'État français se réserve ; le monopole de l'émission des billets de banque conféré à la Banque Nationale. Le monopole est *artificiel*, quand il est acquis intentionnellement par des combinaisons économiques. Il est *naturel*, quand il naît du cours spontané des choses, par exemple, de la découverte d'un gisement unique, d'une invention, etc.

— *Quelle est l'influence de l'intérêt personnel sur les prix en cas de monopole ?*

L'intérêt personnel porte le monopoleur à demander de sa marchandise *le prix le plus avantageux pour lui.* C'est ce qu'on pourrait appeler la loi du plus grand profit.

Il n'en résulte pas, comme on l'a dit parfois, que le monopoleur ait le pouvoir de fixer *arbitrairement* les prix.

Il faut être deux pour conclure un marché. Les exigences du vendeur ne peuvent dépasser le désir de l'acheteur, ni sa capacité de paiement ou ses ressources. La pression exercée sur l'acheteur est variable aussi selon les objets : irrésistible pour les objets de première nécessité, elle tend à zéro pour les objets de fantaisie.

D'autre part, *le prix le plus lucratif pour le vendeur n'est pas toujours le plus élevé.*

Car, *à mesure que le prix monte, la quantité des objets vendus diminue.*

Le prix le plus lucratif est celui qui, multiplié par le nombre des unités vendues et déduction faite des frais, laisse le plus grand bénéfice net. Aussi a-t-on vu des trusts, après avoir monopolisé un produit, en abaisser le prix au-dessous du prix de concurrence. Certaines compagnies de tramways ont dû renoncer à des élévations de tarifs qui diminuaient le nombre des voyageurs.

Cependant : *le prix le plus lucratif n'est pas non plus, pour tout produit, le prix correspondant au plus grand écoulement.*

Un exemple éclaircira ce point important. Supposons une source d'eau de table dont le débit est de 50.000 litres par jour. Pour écouler ces 50.000 litres, il faudrait vendre le litre à 0,15 fr., verre compris. A ce prix, les frais (installation du puits, tuyauterie, bouteilles, étiquettes, expédition, utilisation du terrain, salaires, comptabilité, réclame, etc.) ne seraient pas couverts. En limitant la vente à 25.000 litres, on trouverait acheteurs à raison de 0,35 fr. et ce prix laisserait un bénéfice net de 0.005 fr. au litre, soit 125 frs par jour. Enfin, en limitant la vente à 10.000 litres, on pourrait écouler la production à 0,65 fr., prix qui donnerait un gain net de 500 frs par jour. Le propriétaire aurait donc intérêt à laisser se perdre les 4/5 du débit de sa source pour en vendre 1/5 plus cher.

Ce procédé est connu et pratiqué de longue date, en particulier pour les fruits, les épices, le vin, le café, le coton, etc., dans les années de grande abondance. On le désigne sous le nom de *valorisation*.

En résumé : 1) le monopole donne à son détenteur *un pouvoir considérable* sur le prix des produits *nécessaires*.

2) Toutefois, l'existence de monopoles n'a *pas toujours pour effet de forcer les prix*. Le contraire peut même se présenter dans le cas, par exemple, où la concurrence multiplierait inutilement les frais d'installation ; on pourrait prendre comme exemple deux canalisations d'eau potable pour la même localité.

3) Mais le monopole *prête généralement à de graves abus*, en particulier : *a)* à une élévation exagérée des prix ; *b)* à une limitation excessive de la production ; *c)* à un relâchement de l'effort productif.

Article 4. — **Possibilité d'établir des lois morales en matière de prix.**

Nous venons de préciser le sens dans lequel agit l'intérêt personnel laissé à lui-même, dans le cas de libre concur-

rence et dans le cas de monopole. Son action — qui se traduit par la loi de l'offre et de la demande et par la loi du plus grand profit — est réelle ; ses effets sont immenses et partiellement incoercibles.

Les économistes libéraux allaient plus loin : ils prétendaient la loi de l'offre et de la demande absolument fatale ; ils la disaient, de plus, aussi bienfaisante que possible ; non pas en ce sens qu'elle réalisât l'âge d'or, mais en ce sens que, de son jeu, devait résulter le maximum de prospérité possible. Ils concluaient que tout l'effort des particuliers et du pouvoir devait tendre à faciliter de toute manière le jeu de cette loi en maintenant le milieu libre. Ils pensaient que toute tentative pour régler les prix, en dehors de la loi de l'offre et de la demande, était vaine et même funeste, parce que contrariant l'ordre naturel des choses et amenant des répercussions désastreuses.

Ils admettaient seulement la possibilité d'une intervention indirecte sur les prix, consistant, par exemple, dans la multiplication des produits, dans la modification des besoins, dans la diminution ou l'accroissement de la quantité de la monnaie, procédés qui n'atteignent pas la loi, mais modifient seulement les conditions dans lesquelles elle joue. Pour le reste, disaient-ils, il est aussi impossible d'échapper à la loi de l'offre et de la demande qu'à la loi de la pesanteur.

Mais la différence entre la loi de la pesanteur et la loi de l'offre et de la demande est que la première exprime une relation physique des corps matériels entre eux, tandis que la seconde traduit *une tendance humaine dont l'intensité et les manifestations dépendent, dans une certaine mesure, des mœurs, des lois et de la liberté individuelle.* C'est pourquoi, nous avons signalé et souligné parmi les facteurs qui interviennent dans la détermination des prix *la volonté* des acheteurs et des vendeurs.

L'intérêt personnel peut s'exacerber en égoïsme ; il peut s'atténuer en désintéressement ; il peut se régler dans ses manifestations.

Il est d'ailleurs tempéré par une autre tendance naturelle, à savoir la tendance sociale qui porte l'homme à s'unir à ses semblables pour assurer, par de communs efforts et de communs sacrifices, le bien de tous. Cette tendance est secondaire, mais elle existe. L'intérêt personnel est donc susceptible de degrés, selon les mœurs et les principes qui dominent dans une société donnée ; il peut se plier à des règles morales. C'est ce qui fait que tel peuple ou tel individu est plus *intéressé* que d'autres ; c'est ce qui fait aussi que la conscience a plus ou moins d'empire suivant les cas, pour modérer les prix (1).

(1) Par exemple, pendant la guerre, dans le pays occupé et sur le

Ce qu'il y a de vrai dans la doctrine libérale, c'est que l'intérêt personnel est très puissant ; qu'il est difficile à contenir dans de justes limites, lorsque les circonstances favorisent la cupidité ; et que, en conséquence, le régime des biens doit être combiné de façon à éviter le plus possible le recours aux mesures légales et l'appel direct à la conscience ; la sagesse recommande de compter avec la faiblesse humaine et de ne pas placer trop souvent les hommes entre leur intérêt et leur devoir.

CHAPITRE III.

Le juste prix.

BIBLIOGRAPHIE. — S. Thomas, *In lib. 5 Ethic.*, lect. 9, et *In lib. 1 Politic.*, lect. 7 ; — 2^a 2^{ae}, q. 77. — Lessius, *De Iustitia et Iure*, lib. 2, Cap. 21, N° 7 et sq. — V. Brants, *Les théories économiques aux XIIIe et XIVe siècles*, Louvain, 1895. — Gonnard, *Histoire des Doctrines économiques*, I, Paris, 1921. — Vermeersch S. I., *De iustitia*, q. 8, 2ª edit., Bruges, 1904. — Garnier, *De l'idée du juste prix chez les théologiens et les canonistes du moyen âge*, Paris, 1900. — A. Janvier O. P., *La justice et le droit*, Paris, 1918. — Coulet S. I., *L'Église et le problème économique*, Paris, 1921. — E. Janssens, *Le juste prix*, Compte rendu du Congrès d'Économie sociale catholique de Liége, 1920.

Article I. — **Principe général.**

En conséquence de ce que nous venons d'exposer, il y a lieu de proclamer le principe général suivant :

Une préoccupation morale, un souci de justice doit présider à l'établissement des prix.

Ce principe se précise dans deux applications principales :

I. — *Organisation du régime des biens.*

Le législateur doit rechercher quel régime des biens il doit établir : quelle part il doit faire à la propriété privée et à la propriété commune ; quel jeu il doit laisser à la libre concurrence ; quelles restrictions ou quel contrôle il doit im-

---

front, on a constaté la différence entre les producteurs ou commerçants profondément imbus d'idées morales en matière d'échanges et ceux qui ne songeaient qu'à bénéficier du resserrement de l'offre et de l'intensité de la demande.

poser aux monopoles ; quelle réglementation il doit prescrire au commerce ; quels genres de contrats il doit permettre ou prohiber ; quels objets il doit exclure des échanges ; quelle latitude il doit laisser aux associations professionnelles, etc., *en vue d'aider à la réalisation de la fin primordiale des biens matériels qui est de mettre à la portée de tous et de chacun le maximum possible de biens nécessaires et même utiles* (1).

II. — *Transactions entre particuliers.*

Une règle de justice doit dominer les échanges privés qui se font dans le cadre du régime des biens établi.

Nier ces principes, c'est débrider la cupidité ; c'est laisser dégénérer l'intérêt personnel en égoïsme ; c'est abandonner la conduite de l'homme à une tendance aveugle, au lieu de la remettre au contrôle de la raison et de la conscience.

ARTICLE 2. — **Lois particulières du Juste Prix.**

I. — ***La justice exige, dans les contrats onéreux, équivalence réelle entre le donné et le reçu. Il y a un juste prix objectif.***

Il n'est pas vrai, comme le prétendait l'école libérale, que tout prix soit juste, dès là que les deux parties sont tombées d'accord sans fraude, ni dol, ni violence.

En dehors des cas de fraude, de dol ou de violence, le contrat peut être vicié par *la lésion,* qui consiste en ce que, dans un échange à titre onéreux, l'une des parties ne reçoit pas l'équivalent de ce qu'elle donne.

Par exemple, l'homme affamé qui accepte de payer un pain le double de son prix ; le débiteur qui, pour échapper à la faillite, accepte des conditions usuraires ; l'ouvrier qui, pour donner du pain à sa femme et à ses enfants, accepte un salaire de famine, alors que les conditions de l'industrie permettraient une meilleure rétribution ; tous ces contractants ne subissent ni fraude, ni dol, ni violence ; cependant ils sont lésés.

On dit — et c'est tout l'argument — : ils sont libres et ils consentent.

Nous répondons : ils sont libres psychologiquement, en ce sens qu'ils savent de quoi il s'agit et ont l'usage de leurs facultés. Mais ils ne sont pas libres moralement ; ils subissent une nécessité ou une *contrainte morale ;* ils sont victimes des circonstances et de la supériorité de l'autre partie. Celle-ci abuse de sa situation. En définitive, ils donnent plus qu'ils ne reçoivent ; ils subissent une injustice pour échapper à un plus grand mal.

---

(1) Cfr. ci-dessus, théorie de la propriété privée, p. 162.

Il en va de même, à des degrés près, dans l'abus de l'étourderie, des caprices et des passions.

Mais quand pourra-t-on dire qu'il y a équivalence entre le donné et le reçu ? *Quand le prix sera-t-il juste ?*

D'une manière générale, *un prix est juste quand il est établi eu égard à tous les éléments qui raisonnablement méritent d'être pris en considération.*

Ces éléments sont les suivants : 1) *l'utilité* des choses, c'est-à-dire leur correspondance aux besoins ; 2) *la rareté* ou l'abondance des choses en comparaison des besoins en présence ; 3) *les ressources* plus ou moins abondantes des acheteurs ; 4) *la rétribution convenable à faire au travail humain ;* 5) *la destination primordiale des biens* qui veut que les biens nécessaires soient mis à la portée de tous et que les autres biens soient répartis aussi largement que possible, eu égard toutefois à la nécessité de la capitalisation et à la rétribution des activités suivant l'importance de leur rôle économique, ainsi qu'aux exigences de l'ordre et de la paix sociale.

Preuve. — La considération de la *destination générale des biens,* telle que nous venons de la résumer ici, s'explique et se justifie par ce que nous avons dit plus haut au sujet du droit de propriété.

Les égards particuliers dus au *travail humain* seront précisés et prouvés plus bas.

Quant aux trois premiers éléments : *utilité, rareté, ressources*, leur considération se justifie par les effets qui en résultent, à savoir : *a)* une consommation proportionnée à l'abondance ou à la rareté des biens ; *b)* une répartition des ressources suivant leur abondance ; *c)* une stimulation efficace de l'activité économique.

Remarque. — La question de la *moralité* ou de la *rationabilité des besoins ou désirs à satisfaire* se pose ici.

Un désir désapprouvé par la morale ne peut fonder moralement la valeur d'une chose. Il faut donc avoir égard à la moralité ou à la rationabilité des désirs en question. Il est immoral de tirer profit des erreurs, des travers, des folies ou des vices d'autrui. Il est immoral de les satisfaire.

D'autre part, *trois observations* s'imposent :

1) L'usage ou le non-usage de *la plupart des biens* sont moralement indifférents et partant laissés *au libre choix des hommes.* On peut préférer à son gré le riz ou le blé, la bière ou le cidre, tel vin ou tel autre, le beurre ou l'huile, le thé ou le café, la tuile ou l'ardoise, la pierre bleue ou la pierre blanche, la toile ou le coton, les pigeons ou les pinsons,

les vieux timbres ou les vieilles porcelaines, etc., etc. Les valeurs de ces objets varieront avec les mœurs et avec les modes.

2) La propriété conférant à chacun la libre disposition de ses biens, *il appartient à chacun d'apprécier ce qui lui convient et le prix qu'il veut en donner.* La présomption est donc pour la légitimité des désirs de chacun.

3) Ce n'est que *dans le cas d'écart certain et notable* que la conscience fait un devoir de corriger la libre appréciation des intéressés. La loi de l'offre et de la demande, sans être souveraine, garde donc un champ très large. (1)

II. — ***En régime de concurrence et dans des circonstances normales, le juste prix est le prix du marché.***

Nous supposons un régime de concurrence sagement tempéré, notamment pour ce qui concerne les conditions et la rétribution du travail humain (2).

Nous excluons les cas de fraude, dol, accaparement, manœuvres tendant à tromper les intéressés sur les disponibilités et les ressources.

Nous excluons aussi le cas de disette aiguë des choses de grande nécessité.

PREUVE : 1. — Dans cette hypothèse, le prix du marché résulte uniquement de la combinaison des éléments que nous avons signalés comme dignes d'être pris en considération. Il est donc juste.

2. — La concurrence tempérée et la loi de l'offre et de la demande, — sous les réserves que nous avons prévues (3), — ont les meilleurs *effets pour la prospérité générale,* à savoir : stimulation efficace de l'activité ; — économie ; — esprit de progrès ; — production plus abondante ; — prix se rapprochant du coût de production ; — répartition des biens selon l'utilité économique des apports de chacun ; — équilibre entre la production et la consommation.

Les prix qui en résultent répondent donc à la conception d'un bon régime des biens. Ils sont donc justes.

3. — CONFIRMATION. — Partout et toujours, quand les conditions supposées ci-dessus ont été réalisées, le prix du marché a été considéré comme juste.

III. — ***En cas de fraudes ou de manœuvres faussant le jeu naturel du marché, le juste prix est celui qui s'établirait en l'absence de ces fraudes et de ces manœuvres.***

---

(1) M. G. Valois semble avoir perdu ces choses de vue dans la théorie qu'il esquisse de la valeur, dans *L'Économie nouvelle,* p. 145 sq.

(2) Cfr. ci-dessus, Première partie, 3e Section, et ci-dessous : 3e Section, *La rémunération du travailleur,* p. 199 sq.

(3) Notamment, p. 109 suiv.

Les rectifications nécessaires pourront être estimées par des hommes probes, sages et compétents.

IV. — ***En cas de monopole, le prix ne peut s'établir au gré du monopoleur, mais en tenant compte des éléments que nous avons précisés ci-dessus.***

Il n'y a, en effet, d'honnête que *ce qui est raisonnable et répond à la destination des choses.*

Par exemple, un inventeur peut demander, pour son brevet ou son produit, un prix correspondant à l'importance de son invention, ce prix fût-il très élevé ; mais l'accapareur qui spécule sur la disette publique est criminel.

L'injustice serait d'autant plus grave que le monopoleur abuserait de sa prépondérance pour exiger *des prix excessifs en échange d'objets de plus grande nécessité.*

Nous exprimons à dessein le principe sous cette forme relative. Il y a, en effet, un très grave abus à forcer les prix des produits de première nécessité, puisque le but primordial de tout régime des biens est de fournir à tous le nécessaire. Il n'y a pas d'abus ou il n'y en a guère à demander de hauts prix pour des objets de pur luxe.

N. B. — Le cas de plus en plus fréquent d'entente entre les producteurs ou entre les vendeurs se ramène au cas de monopole.

V. — ***En cas de disette aiguë de choses nécessaires, le même principe vaut que pour le monopole.***

En effet, les détenteurs possèdent, dans cette hypothèse, une telle prépondérance qu'ils sont en état d'exiger des prix exorbitants (1). S'ils usaient sans ménagement de cette prépondérance :

a) les biens nécessaires ne pourraient plus être acquis que par les plus fortunés, alors que personne ne devrait en être totalement dépourvu ;

b) les détenteurs pourraient imposer des prix ruineux pour la plupart des acheteurs ;

c) ils pourraient s'attribuer, sans prestation correspondante de leur part, une portion énorme de la richesse générale ;

d) ils provoqueraient souvent de graves perturbations économiques (2).

---

(1) Par exemple, les producteurs de charbon après l'armistice ; les agriculteurs pendant la guerre.

(2) La crise de 1921 fut occasionnée, en grande partie, par les prix excessifs demandés, l'année précédente, par les producteurs et les commerçants.

Toutes ces conséquences sont en opposition directe avec la destination des biens matériels et avec les buts poursuivis dans l'organisation d'un juste régime des biens.

Par conséquent, les détenteurs ne peuvent user sans limite de leur situation privilégiée ; ils doivent s'en rapporter aux considérations générales dites plus haut. Ils peuvent s'assurer une rétribution convenable pour leurs frais, leurs risques et leurs travaux ; ils peuvent même élever les prix en raison de la nécessité générale de restreindre la consommation et de susciter une offre et une production plus abondantes. Mais ils doivent avoir égard à la détresse des acheteurs et leur laisser, dans toute la mesure du possible, les choses nécessaires à des prix abordables.

Corollaire. — En cas de disette, il est du *devoir des autorités publiques* de déterminer les *prix* des produits nécessaires, afin de fixer les incertitudes et d'éviter les contestations.

Ces prix légaux obligent en conscience.

Les autorités doivent, en outre, organiser un *contrôle* sévère des prix imposés. Elles devront même généralement organiser la *répartition* des quantités disponibles. Cette répartition est, en effet, le moyen efficace de couper court aux violations des prix légaux et d'assurer à chacun sa part.

Quant à prétendre que les prix légaux sont ou bien inefficaces ou bien funestes, ce sont là des exagérations. Les prix légaux sont inefficaces quand, dans une société où la conscience est faussée ou engourdie sur ces matières, le pouvoir se contente de déterminer des prix sans en organiser le contrôle ou sans imposer une répartition. Ils sont funestes quand ils ne ménagent pas à l'offre et à la production le stimulant nécessaire pour rétablir graduellement l'abondance.

Ce qui est vrai, c'est que la matière est délicate et que les mesures prises doivent être cohérentes.

L'analyse que nous avons faite de la valeur nous a montré que celle-ci dépendait en partie de la volonté des vendeurs. Le pouvoir, au besoin, est armé pour les contraindre. C'est ainsi qu'on vit, à Paris, en avril 1921, les bouchers qui maintenaient des prix exagérés, quoique le bétail sur pied eût considérablement baissé, obéir à l'injonction qui leur fut faite par les autorités et abaisser leurs prix de 30 %, du jour au lendemain.

VI. — ***Le vendeur ne peut exiger un prix supérieur à la valeur d'échange en raison de la valeur d'usage que l'objet aurait pour l'acheteur.***

En effet : 1) personne ne peut vendre ce qui ne lui appartient pas. Or, l'utilité particulière qu'une chose peut avoir pour tel acheteur est le fait de cet acheteur et non pas du vendeur.

2) La règle contraire entraîne comme conséquence l'abus des nécessités particulières, des passions, des caprices ou des erreurs des acheteurs.

VII. — ***Mais le vendeur peut demander un prix correspondant à la valeur d'usage que la chose a pour lui.***

En effet, chacun a droit à un dédommagement pour la perte ou la privation qu'il subit en cédant son bien à autrui.

Remarques. — 1. Les multiples éléments qui interviennent dans la détermination du juste prix et l'absence de cohésion parfaite entre les membres d'un même marché donnent lieu d'ordinaire à un certain flottement des prix. On distingue *d'ordinaire* un prix *maximum* et un prix *minimum*, dans les limites desquels le prix reste juste.

2. ***L'estimation commune.*** — Les moralistes donnent généralement comme règle du juste prix l'estimation commune, c'est-à-dire l'opinion de la masse des intéressés ou le prix du marché.

Cette règle empirique suffit pratiquement dans la plupart des cas. Mais il se peut que l'estimation commune s'égare ; mieux informée, elle se prononcerait autrement. En conséquence, les moralistes renvoient, pour les cas douteux ou suspects, au jugement d'hommes probes, sages et compétents.

Cette nouvelle règle pratique se recommande d'elle-même. Dans les matières compliquées et délicates, la prudence ordonne de s'en remettre à de sages conseillers.

Mais ces conseillers, d'après quelles considérations se guideront-ils ? Comment justifieront-ils leur estimation ? Comment en prouveront-ils la justesse contre l'estimation commune erronée ?

Les motifs de leur jugement seront ceux que nous avons exposés ci-dessus. Ces motifs donnent la justification intrinsèque de l'estimation commune ou de l'estimation des hommes sages, probes et compétents.

TROISIÈME SECTION.

LA RÉMUNÉRATION DU TRAVAILLEUR.

Après avoir analysé les notions de valeur et de prix, après avoir établi les lois fondamentales du juste prix, nous allons passer successivement en revue les participants à la production et examiner la rémunération qui revient à chacun d'eux.

Nous commencerons par le travailleur.

Comment obtient-il sa part du produit ? *Quelle* doit être cette part ?

Ces questions ne soulèvent guère de difficultés dans le cas du travailleur *autonome*, cultivateur exploitant son propre champ, négociant opérant avec ses propres fonds, artisan employant les installations et les matières premières qui lui appartiennent. Maître de tous les éléments de la production, il s'attribue légitimement tout le produit.

Mais souvent, le travailleur exerce son activité sur un fonds *loué* ou avec des moyens *empruntés ;* ou encore, il *s'associe* avec un propriétaire, celui-ci apportant son bien — champ, capital, atelier, — lui, son travail, pour gérer le tout en commun et s'en partager les bénéfices.

Plus souvent encore, le travailleur, au lieu de s'associer, *s'engage*, c'est-à-dire qu'il se met à la disposition d'un employeur pour travailler, sous sa direction, à un ouvrage convenu, moyennant un salaire ou traitement.

Quelle est *la nature* de cet engagement ? Quelle *rémunération* mérite ce travail loué ?

C'est à l'étude du problème ainsi posé que nous devons nous attacher surtout, parce qu'il correspond au cas le plus fréquent et que la réponse trouvée fournira une base pour la solution des autres cas mentionnés ci-dessus.

Division. — Nous diviserons l'exposé en cinq chapitres.

Dans *le premier,* nous analyserons le contrat de travail ; nous en discuterons la légitimité, les avantages et les inconvénients ; nous examinerons les correctifs qu'on songe à lui apporter : participation aux bénéfices ; actionnariat du travail ; participation à la gestion ; conseils d'usines.

Le deuxième chapitre traitera du salaire minimum ou salaire familial.

Le troisième sera consacré au juste salaire et aux institutions qui

complètent le salaire ou s'y ajoutent : assurances sociales et allocations familiales.

Le quatrième, à l'organisation en vue du contrat de travail : contrat collectif ; grève et lock-out ; syndicalisme.

Le cinquième, aux principes de la législation du travail.

CHAPITRE I.

Le contrat de travail ou de salariat.

BIBLIOGRAPHIE. — Léon XIII, Encyclique *Rerum Novarum*, 1891. — L. Grégoire, *Le Pape, les catholiques et la question sociale*, 4e édit., Paris, 1907. — Vermeersch S. I., *De Iustitia, Q.* 10, Bruges, 1904. — P. Beauregard, *Essai sur la théorie du salaire*, Paris, 1887. — J. Bates Clark, *The distribution of wealth*, New-York, 1899. — F. Schloss, *Les modes de rémunération du travail*, 3e édit., Paris, 1902. — C. Cornelissen, *Théorie du salaire*, Paris, 1908. — E. Levasseur, *Salaires et salariat*, Paris, 1909, (qui donne une abondante bibliographie). — P. Leroy-Beaulieu, *Traité*, 6e édit., Tome II, Chap. II et suiv., Paris, 1914. — Duthoit, *Le Contrat de salariat*, Semaine sociale de France, Lyon, 1907. — A. Boissard, *Contrat de travail et salariat*, Paris, 1910. — Martini, *La notion du contrat de travail*, Paris, 1912. — L. Garriguet, *Le régime du travail*, Paris, 1908. — P. Bayart, *La nature du contrat de travail*, Revue sociale catholique, 1913-1914. — F. Dryvers, *Le contrat de travail*, Revue sociale catholique, 1912-1913-1914.

Lois du 10 mars 1900 sur le Contrat de travail, et du 7 août 1922 sur le Contrat d'emploi.

R. Merlin, *Le contrat de travail, le salaire et la participation aux bénéfices*, Paris, 1907. — A. Trombert, *La participation aux bénéfices*, 2e édit., Paris, 1912. — *Report on profitsharing and labour-copartnership in the U.-K.*, Londres, 1920. — R. Simon, *La co-association du capital et du travail en Angleterre*, Marseille, 1920. — Cte R. de Briey, *Essai sur l'association du capital et du travail par l'actionnariat ouvrier*, Paris, 1914. — P. Aignan, *L'association du travail et du capital par les actions de tarvail*, Paris, 1920. — A. Arnou, *La participation des travailleurs à la gestion des entreprises*, Paris, 1920. — M. Turmann, *Problèmes sociaux du travail industriel*, Paris, 1921. — H. Brauns, *Das Betriebsrätegesetz*, M.-Gladbach, 1920. — *Sur la loi allemande*, voyez aussi Revue du Travail, févr.-mars 1920. — Mgr Pottier, *La morale catholique et les questions sociales d'vujourd'hui*, Charleroy, 1920; Bruxelles, 1921. — C. Gide, *Des institutions en vue de la transformation ou de l'abolition du salariat*, Paris, 1920. — F. Fagnot, *La part du travailleur dans la gestion des entreprises*, Paris, 1919. — R. Picard, *Le contrôle ouvrier*

sur la gestion des entreprises, Paris, 1922. — P. Dessart, *Rapport sur l'Actionnariat du travail,* au Congrès d'Économie sociale catholique de Liége, 1920. — J. Cuylits, *Rapport sur les Conseils d'usine,* ibidem, (qui donne une bibliographie très détaillée sur les conseils d'usine). — G. Cardol, *Les Conseils d'usine,* Dossiers de l'Action Catholique, nov. 1922.

Depuis des milliers d'années que le contrat de travail se pratique sous tous les cieux, on pourrait croire ce genre d'engagement connu dans les derniers détails de sa théorie et définitivement reçu dans la pratique des relations sociales. Cependant, il est aujourd'hui l'objet de controverses ardentes et subtiles. On épilogue sur sa nature ; on conteste sa légitimité ; on le rend responsable de tous les maux actuels (1) ; on prédit sa disparition. Comme il arrive en pareille occurence, l'accusé trouve des défenseurs, dont les plaidoyers ne sont pas tous sans réplique, et des juges, dont les condamnations ne sont pas toutes sans appel.

Une analyse s'impose donc, qui dégage les éléments essentiels du contrat discuté et en détermine la nature exacte ; puis, un examen impartial des arguments et des objections qui se croisent à son sujet ; enfin, une critique — bienveillante mais attentive — des réformes proposées ; critique bienveillante, parce que tout effort vers le progrès est louable et que toute amélioration réelle du sort des travailleurs, qui sont la grande majorité du genre humain, serait hautement souhaitable ; mais critique attentive, parce que les expériences sociales ne se font pas *in anima vili* et que les réformes maladroites ou même simplement les promesses illusoires entraînent, en ces matières, des conséquences funestes.

Article 1. — **Analyse du Contrat de Travail.**

Définition. — Le contrat de travail se définit : un contrat par lequel le travailleur s'engage à travailler sous l'autorité,

(1) Le terme de *salariat* est souvent employé dans un sens péjoratif pour désigner l'ensemble des maux dont souffre aujourd'hui la classe ouvrière, en les rattachant à une des institutions caractéristiques de notre régime social. De même, on dit *capitalisme* pour signifier l'ensemble des abus attribués au rôle marquant du capital dans la société actuelle. Nous évitons, de parti-pris, ces manières de parler ; elles sont inexactes. Elles rejettent sur telle ou telle institution la faute d'abus et de maux qui viennent, en réalité, d'un grand nombre de causes diverses, et qui ne sont pas essentiellement liés à celle qu'on incrimine.

la direction et la surveillance d'un employeur, moyennant une rétribution certaine, immédiate et déterminée d'avance (1).

Dans cette définition, le mot *autorité* indique le pouvoir de commander ; le mot *direction,* les avis et plans donnés pour l'exécution du travail ; le mot *surveillance,* le contrôle exercé par l'employeur.

1. — *Quel est, au juste,* ***l'objet*** *du contrat de travail ?*

On a raffiné sur ce point ; des subtilités ont été imaginées par des auteurs qui considéraient comme immoral un engagement portant sur la personne de l'ouvrier et qui voulaient, malgré tout, trouver au contrat de travail un autre objet.

Certains ont dit : l'ouvrier engage seulement *l'effet ou le terme de son travail,* le produit en tant qu'il en est l'auteur ; ou encore : il engage *la part de la valeur* du produit qui lui revient.

Mais cette conception ne répond pas à l'intention des parties, telle qu'elle se manifeste dans la pratique constante et dans le langage. L'ouvrier dit : je m'engage ; j'engage mon travail ; je me loue ; je loue mes bras, etc.

D'autres ont dit : l'ouvrier n'engage pas sa personne mais seulement *sa force de travail,* son activité subjective, ou, plus précisément encore, *l'acte de son activité,* son travail.

Mais l'acte est inséparable de l'activité et l'activité est inséparable de la personne. Qui engage son acte ou son activité engage donc sa personne.

En réalité, le travailleur s'engage *lui-même ;* il engage *sa personne ;* il *se* met sous l'autorité et la direction du patron.

Mais il ne s'engage *pas totalement, ni sans condition.* Il s'engage pour certains travaux, pour un certain temps, sous certaines réserves, à certaines conditions relatives à la durée quotidienne du travail, aux repos, à l'intensité de l'effort, au lieu, au mode du travail, etc.

En résumé, il engage *sa personne pour l'emploi, dans les limites et moyennant la rétribution définis par le contrat librement débattu et consenti par lui.*

2. — *Quelle est* ***la cause*** *du contrat de travail pour le travailleur qui s'engage ?*

C'est *la rétribution :* salaire, traitement, émoluments.

Cette rétribution a trois caractères dont l'importance est

---

(1) Nous choisissons les termes généraux de travailleur et d'employeur en raison même de leur signification large. Qu'il s'agisse, en effet, d'un ouvrier, d'un employé, d'un contremaître, d'un ingénieur, d'un directeur même, ou d'un fonctionnaire, le contrat qui intervient entre eux et celui qui les engage est, pour l'essentiel, identique.

telle que nous avons voulu les mentionner dans la définition ; elle est :

certaine : indépendante du succès de l'entreprise ;

déterminée d'avance : fixée par le travailleur et l'employeur dans le contrat ;

immédiate : juridiquement acquise à mesure que le travail s'accomplit ; le salaire, quoique payé périodiquement pour la plus grande commodité des parties, est dû par jour et même par heure.

En conséquence, le travailleur n'est exposé à *aucun risque* ni à *aucun délai* quant à sa rétribution.

3. — *Quels sont* ***les points à débattre librement*** *entre travailleur et employeur ?*

Ce sont *les conditions du travail.* A cet égard, ouvrier et patron se trouvent sur un pied d'égalité ; ils sont maîtres de débattre les clauses d'un contrat qui ne les liera que par leur accord.

En particulier, l'ouvrier peut discuter librement avec son patron : *a)* le genre de travail qu'il aura à fournir ; son intensité ; sa rapidité ; sa durée ; les méthodes ou procédés à employer pour autant qu'ils ont une répercussion sur le travail ; les repos et les congés ; *b)* les conditions hygiéniques et morales du milieu ; *c)* le taux du salaire ; le mode de paiement ; le mesurage du travail ; les primes ; *d)* les préavis de cessation de contrat ; les moyens d'introduire les réclamations et de trancher les conflits ; *e)* les garanties de sécurité et la réparation des accidents ainsi que, d'une manière générale, les institutions de prévoyance sociale qui seraient créées avec sa participation financière ou à titre de complément de son salaire ; *f)* les clauses qui intéresseraient la liberté de conscience, les droits politiques, etc.

4. — *Quels sont, dans l'hypothèse du contrat de travail,* ***les points réservés à l'autorité patronale ?***

Sous le régime du contrat de travail, le patron est seul maître de *l'organisation et de la direction de son entreprise.*

En particulier, il appartient au patron seul de régler : *a)* la constitution du capital et les installations nécessaires à la fabrication du produit ; *b)* le mode de production, c'est-à-dire le choix des matières premières, les méthodes et procédés techniques (sauf pour leurs répercussions sur le travail) ; *c)* l'établissement des prix de revient et des prix de vente ; *d)* la recherche des débouchés ; *e)* l'établissement des bilans et la destination des bénéfices : amortissements, réserves, agrandissements, dividendes, etc.

En résumé, d'après le contrat de salariat, le patron a *la gestion* de son affaire : *gestion technique*, *gestion commerciale* et *gestion financière.*

Il porte d'autre part toute la responsabilité et le risque de l'entreprise et il est tenu de payer à son personnel le juste salaire convenu (1).

ARTICLE 2. — **Légitimité du Contrat de Travail.**

Le contrat de travail, considéré dans sa notion essentielle, est légitime.

Nous envisageons ici le contrat de travail en lui-même, dans ses éléments essentiels. Les conditions de légitimité de ses stipulations de détail seront examinées plus bas.

ARGUMENT. — Tout homme peut disposer de sa personne pour des choses honnêtes.

Or, par le contrat de travail, l'ouvrier dispose de sa personne pour des choses honnêtes. En effet, travailler est honnête ; travailler sous l'autorité d'autrui est honnête ; travailler moyennant une rémunération est honnête.

Donc le contrat de travail est honnête.

— *On objecte* que la *dignité humaine* ne s'accommode pas de la sujétion d'une personne à une autre.

R. — Sans doute, une sujétion *totale*, sans réserve, qui sacrifierait le cas échéant les obligations de la conscience, qui engagerait au mal, serait indigne d'un homme. Une sujétion même qui ne se justifierait pas, pour les intéressés et pour la société en général, par une *utilité proportionnée*, serait blâmable aussi.

Mais le contrat de travail, de soi, n'engage l'ouvrier qu'à des choses honnêtes ; il lui laisse l'indépendance nécessaire pour remplir ses devoirs et exercer ses droits. D'autre part, la sujétion qu'il implique est utile pour les deux intéressés et pour la société en général, comme nous le montrerons en détail dans l'article suivant.

— *On objecte aussi :* le contrat de travail est contraire à la nature des choses. Le patron et l'ouvrier sont naturellement associés. Le seul contrat qui puisse les lier est un contrat de société.

En effet, ils s'emploient à la fabrication d'un produit commun ; ils sont unis dans une œuvre commune ; ils ont tous deux un droit naturel sur le produit commun ; ils sont donc associés. Cette association qui est dans les choses, doit se traduire dans le contrat. Or, elle ne se

---

(1) Nous examinerons dans les chapitres suivants les conditions de justice du salaire.

traduit pas dans le contrat de travail, puisque le patron reste seul maître du capital, des installations, du produit, du travail de l'ouvrier, qui n'est qu'un instrument dans sa main.

D'autres partent de la même idée, mais sont moins radicaux dans leurs conclusions. Ils disent :

Le contrat qui intervient entre patron et ouvrier doit s'expliquer comme suit : par la nature des choses, il y a, entre patron et ouvrier, association pour l'élaboration d'un produit, qui de droit appartient à tous deux. Le contrat de travail survient à cette situation naturelle : l'ouvrier *renonce à sa situation et à sa part d'associé,* en échange d'une *rétribution forfaitaire,* qui est le salaire.

R. — Ces deux conceptions sont erronées.

La première repose sur une confusion. Sans doute, il y a nécessairement une association entre patron et ouvrier, en ce sens qu'*ils collaborent* à la fabrication d'un même produit ; et cette collaboration est bel et bien traduite dans le contrat de travail, puisque l'ouvrier s'engage à travailler *sous la direction du patron.* Mais cette collaboration — ou association au sens élargi — n'entraîne pas nécessairement *une mise en propriété ni en direction commune* de l'affaire et du produit, en quoi consisterait l'association proprement dite.

Quand j'engage un laboureur pour retourner mon champ, un moissonneur pour faucher ma récolte, un ardoisier pour réparer mon toit, un tapissier pour garnir mon appartement, un maçon pour me bâtir une maison sur mon terrain, il ne résulte de cet engagement aucune association au sens habituel du mot, ni aucun droit de copropriété de l'ouvrier sur mon champ, ma moisson, mon toit, mon appartement ou ma maison. Ma chose est et reste à moi avec les améliorations qui lui sont apportées ; le travailleur engagé a droit à un salaire pour sa peine, et c'est tout.

Sans doute, nous pourrions faire une association, si cela nous plaisait ; mais rien ne nous y oblige. L'ouvrier est maître de ses bras ; je suis maître de mon bien ; nous pouvons, l'un et l'autre, disposer de ce qui est nôtre, pour toute fin honnête.

Quant à la seconde explication, 1) elle suppose le principe que nous venons de réfuter, à savoir qu'il y ait, par la nature des choses, association entre ouvrier et patron dans le sens d'une copropriété des éléments de l'entreprise ; 2) elle est contraire à l'intention des parties : depuis des siècles, les contrats de travail se concluent par millions sans que les intéressés songent à ce détour compliqué.

Le contrat de travail ne survient donc pas à une association entre patron et ouvrier ; ceux-ci ne sont à aucun moment associés pour la fabrication d'un produit, si ce n'est dans le sens d'une collaboration

technique ; ils ne sont nullement copropriétaires. L'ouvrier n'a à renoncer à rien. Le patron est dès l'origine et reste jusqu'à la fin seul maître et seul responsable de son affaire.

Le détour d'une association naturelle qui se transformerait, par un contrat forfaitaire, en salariat ne se vérifie pas en pratique et il ne s'impose pas en théorie.

3) On objecte enfin : la preuve que l'ouvrier a droit à la propriété du produit auquel il collabore, c'est que le salaire varie et doit varier avec la valeur du produit.

R. — Il y a là quelque chose de vrai. Le patron engageant des travailleurs doit les rémunérer suivant la valeur de leur travail ; celle-ci dépend certes de l'efficacité productive du travail ; aussi voit-on, dans la pratique, les ouvriers rétribués diversement suivant les diverses industries et, dans une même industrie, suivant qu'ils sont ouvriers qualifiés, manœuvres ou apprentis ; c'est justice. Mais la productivité du travail qui entre ici en ligne de compte est la productivité moyenne de tel genre de travail, dans un milieu et à une époque donnés. On ne part pas de l'idée que l'ouvrier aurait droit au produit qu'il fabrique pour autrui, mais de celle-ci que *la productivité moyenne est l'indice de la valeur du travail.*

On est si loin d'une idée de copropriété que l'employeur doit payer le salaire quand bien même le produit se trouverait sans valeur et quand bien même il emploierait le travailleur à des travaux non productifs.

Conclusion. — Les deux conceptions de l'association et du salariat sont *nettement différentes,* et elles sont *toutes deux légitimes.* Le droit naturel les approuve ; le droit positif leur fournit des cadres et des sanctions. On peut moralement et juridiquement choisir l'une et l'autre de ces formes, selon ses préférences. Il est superflu de condamner l'une pour légitimer l'autre.

Article 3. — **Salariat ou Société.**

Le contrat de salariat et le contrat de société s'offrent donc au libre choix des intéressés.

Mais on peut se demander lequel des deux est préférable, pour l'avantage des particuliers et pour le bien social ?

La réponse à cette question ressortira de la comparaison des avantages et des inconvénients de l'un et de l'autre.

Pour plus de clarté, nous envisagerons d'abord le cas de société pleine et entière entre les collaborateurs de l'entreprise, comme cela se

réalise, par exemple, dans la coopérative de production au sens strict (1), réservant pour l'article suivant l'examen des systèmes mixtes.

Nous considérerons d'abord le contrat de travail et nous détaillerons ses avantages et ses inconvénients. Nous ferons de même, ensuite, pour le contrat de société.

I. — ***Contrat de Travail ou de Salariat.***

A. — *Avantages du contrat de travail ou de salariat :*

Pour l'entrepreneur : il lui laisse la direction de l'entreprise et la propriété définitive du produit.

Pour l'ouvrier : il lui donne une rémunération certaine, immédiate, déterminée d'avance ; il le met à l'abri du risque.

Pour les deux : il leur épargne les contestations sur la part à revenir à chacun, contestations d'autant plus à craindre qu'il n'y a pas moyen de définir exactement ce qui, dans le produit, vient du travail, ce qui vient du capital ou de la direction, et encore moins ce qui vient de chaque genre de travail.

Pour le succès de l'entreprise : il permet une direction une, forte, intelligente, discrète.

B. — *Inconvénients du contrat de travail :*

Pour l'ouvrier : il ne l'attache pas à l'entreprise ; « le cœur n'y est pas » ; « ce n'est pas son affaire ». L'ouvrier moderne voit une atteinte à sa dignité dans la demi-sujétion où il est vis-à-vis de son patron ;

Pour l'ouvrier et pour l'entrepreneur : une source de conflit subsiste : le patron vise au maximum de travail pour le minimum de salaire et l'ouvrier au maximum de salaire pour le minimum de travail. — Notons toutefois qu'il n'y a là qu'une source de conflit au lieu de vingt, conflit pour le règlement duquel certaines normes de justice peuvent être invoquées, comme nous le verrons plus loin.

Pour le succès de l'entreprise : l'ouvrier n'est pas stimulé à produire comme il le serait si l'affaire était à lui. — Mais d'autres stimulants existent dans le salaire aux pièces, dans les primes et autres modalités de ce genre.

N. B. — On dit aussi que le contrat de travail occasionne des injustices envers l'ouvrier, le capital pouvant attendre et l'ouvrier pas. — Mais l'association des travailleurs et la protection de la loi peuvent tempérer cette prépondérance du capital. D'ailleurs, la difficulté subsiste dans la société, comme nous allons le voir.

Enfin, de fait, ce contrat a amené des entrepreneurs et des écono-

---

(1) Voyez Première Partie, 2e Section, Chap. I, Art. 2, p. 71 sq.

mistes à négliger le caractère humain du travail et à l'assimiler complètement au travail animal ou mécanique. — Mais ceci ne tient pas à la nature du contrat ; c'est une erreur à rectifier et aujourd'hui généralement reconnue.

II. — ***Contrat de Société.***

A. — *Avantages du contrat de société :*

On peut dire que ces avantages apparaissent quand on considère la société dans l'abstrait et qu'ils disparaissent, ou s'atténuent beaucoup, quand on examine les choses dans le concret.

Le contrat de société sauvegarde mieux *la dignité* de l'ouvrier : l'ouvrier et le patron associés se trouvent sur un pied d'égalité ; l'un n'est pas au service de l'autre.

Il semble *diminuer l'antagonisme* des classes : au lieu de patrons et d'ouvriers, il laisse en présence des associés.

Il anime les deux parties à la *production*.

B. — *Les inconvénients suivants se manifestent dans la pratique :*

Les occasions de *conflit* se multiplient sur la direction, sur l'établissement des bilans, sur le partage des bénéfices.

Les occasions d'*injustice* qu'on redoutait du contrat de travail se retrouvent dans le contrat de société ; ces occasions, en effet, ne naissent pas de ce que l'un s'appelle ouvrier et l'autre patron, mais de ce que l'un peut attendre et l'autre pas ; or, le capitaliste garde son avantage sur celui qui ne l'est pas. Ils ont beau être associés ; c'est le pot de fer contre le pot de terre.

Le succès de l'entreprise est compromis par le *manque d'unité, d'autorité, de discrétion* dans la direction, de même que par les *contestations* continuelles. Le stimulant de la propriété est de peu d'importance, parce que chaque ouvrier ne possède le produit que pour une part minime ; l'intensité du travail d'un seul n'a qu'une influence insignifiante sur le surcroît de profit à espérer pour lui du résultat global de l'entreprise.

Enfin, pour l'ouvrier, l'inconvénient le plus grave réside dans *le risque*, qu'il ne peut courir, et dans *le délai*, qu'il ne peut souffrir.

Conclusion :

La plupart des inconvénients subsistent et même s'aggravent dans le contrat de société : la subordination reste nécessaire, sous peine d'anarchie ; les occasions de conflits se multiplient ; les mêmes abus restent possibles, le capitaliste gardant sa prépondérance ; la direction est énervée et la

discrétion compromise ; enfin, l'ouvrier est exposé à un risque et obligé à des délais qu'il ne peut supporter.

L'avantage que garde le contrat de société est la *satisfaction morale* qui viendrait au travailleur du *relèvement de sa fonction* dans l'entreprise ; encore cette fonction devra-t-elle s'exercer par des délégués et ne diminuera-t-elle pas beaucoup la distance sociale qui sépare le capitaliste-directeur de son associé-travailleur. L'importance pratique de cet avantage variera avec les dispositions subjectives des intéressés. C'est une chose à examiner dans chaque cas.

Remarque. — Les avantages du contrat de salariat expliquent *la diffusion de plus en plus grande de ce genre d'engagement,* que pratiquent l'immense majorité des travailleurs manuels et même beaucoup de travailleurs intellectuels. Aussi ne songe-t-on guère à *remplacer* le salariat par la société, mais seulement à les *combiner,* à les *tempérer* l'un par l'autre, en dosant si bien le mélange qu'il en résulte un maximum d'avantages pour un minimum d'inconvénients.

Nous allons examiner les principaux projets présentés dans ce sens.

Article 4. — **Correctifs proposés au salariat.**

Participation aux bénéfices. — Actionnariat du travail. — Participation a la gestion. — Conseils d'usine.

On a imaginé divers *correctifs* ou *tempéraments* au salariat, en vue de le rapprocher de l'association. Tels sont la participation aux bénéfices, l'actionnariat du travail, la participation à la gestion, les conseils d'usine.

En quoi consistent exactement ces systèmes et que peut-on en espérer ?

I. — ***La participation aux bénéfices*** *consiste à ajouter au salaire* — qui continue à former la rétribution principale du travailleur — *un surplus prélevé sur les bénéfices, quand ceux-ci dépassent un certain minimum.*

La participation aux bénéfices et l'actionnariat du travail, qui en dérive, s'inspirent, chez beaucoup de leurs partisans, de la conception théorique suivante :

« Deux éléments, ou mieux encore *trois éléments sont à distinguer dans l'entreprise :* le capital, l'intelligence organisatrice ou la direction, et le travail.

Ces trois artisans de la prospérité de l'affaire doivent être tout d'abord rémunérés : à l'ouvrier le salaire ; aux travailleurs intellectuels les appointe-

ments et traitements ; au capitaliste l'intérêt normal du prêt augmenté d'un pourcentage destiné à couvrir le risque.

Lorsque cette rémunération aura été payée à chacun d'eux, lorsque les charges de fin d'année auront été déduites, *le solde utile,* — s'il en existe un — n'ira plus comme dans l'ancien régime aux capitalistes seuls, mais *sera partagé entre ceux-ci, la direction et les autres travailleurs.*

Le *pourcentage qui reviendra à chacun d'eux devra être établi avec grand soin,* car il est des industries où le bénéfice naît surtout de l'activité intelligente et organisatrice du chef, dans les fabriques de produits chimiques par exemple, et d'autres où c'est l'habileté de l'ouvrier qui en constitue le principal élément, comme dans certaines industries artistiques où la main d'œuvre a le rôle essentiel. Mais, dans tous les cas, une situation privilégiée doit être faite au travail intellectuel, spécialement à celui de l'inventeur et du chef qui est l'âme de l'affaire.

... On veut, tout en laissant au capital une part légitime, reconnaître la valeur du travail et lui réserver une place au banquet éventuel de fin d'année. Il est incontestable, en effet, que, dans la hiérarchie des valeurs, le travail, surtout celui de l'esprit, l'emporte de loin sur le capital, masse inerte, n'ayant d'autre utilité que celle qu'en tire l'intelligence humaine. » (1)

II. — ***L'actionnariat du Travail*** consiste dans *la possession par les travailleurs d'actions ordinaires ou d'actions spéciales, appelées actions de travail, qui donnent à leurs détenteurs entrée et voix délibérative dans les assemblées d'actionnaires et, éventuellement, dans les conseils d'administration.*

Il en résulte que le personnel participe dans une certaine mesure à *la gestion* de l'entreprise, *au même titre que les autres actionnaires et proportionnellement au nombre d'actions qu'il détient ;* il en résulte aussi que le personnel participe un peu aux *risques* de l'affaire, puisque ses actions peuvent lui rapporter des dividendes plus ou moins importants et gagner ou perdre de valeur. (2)

Les actions sont remises au personnel soit comme parti-

---

(1) Extrait d'un article publié par M. P. Dessart dans *La Gazette de Liége,* le 20 avril 1921.

(2) « L'actionnariat tend à élever moralement et intellectuellement le travailleur. Celui-ci ne doit plus rester l'être passif engendré par le régime capitaliste pur et simple d'avant la guerre ; il doit devenir le collaborateur actif de l'entreprise. Il ne sera plus le serviteur travaillant avec les bras seulement, mais il sera l'associé se donnant tout entier à la besogne, bras, esprit et cœur, développant dans l'usine, qui est en partie sienne, son activité pour le plus grand profit de chacun. Naîtra ainsi, à l'encontre de l'égoïsme issu de la révolution française, une solidarité précieuse, ayant pour base l'intérêt personnel et la justice,

cipation aux bénéfices (c'est le mode le plus usité), soit contre paiement, soit comme prime à l'ancienneté, soit comme pure gratification.

Elles sont possédées soit *collectivement par l'ensemble des ouvriers d'une entreprise* **(actionnariat collectif),** soit *individuellement par chacun des intéressés* **(actionnariat individuel),** soit *syndicalement,* le syndicat achetant des actions ordinaires des entreprises où sont employés ses membres **(actionnariat syndical).**

Comment apprécier ces systèmes ?

1. — *Du point de vue du droit naturel,* ils sont légitimes. Ouvrier et patron sont maîtres, l'un de son travail, l'autre de son capital et de ses initiatives. S'ils veulent s'associer sous une des formes susdites, libre à eux. Ils devront seulement veiller à ce que le partage des bénéfices ou la quantité d'actions à attribuer au travail répondent aussi équitablement que possible aux apports de chacun.

2. — *Du point de vue de la paix sociale,* la participation aux bénéfices, étant donné l'état d'esprit actuel des travailleurs, se heurte à deux difficultés principales (1) :

a) elle passe pour une *gratification* du patron à ses ouvriers ; or, ceux-ci cherchent de plus en plus à se soustraire aux libéralités patronales pour traiter leurs affaires sur le pied de la justice ;

b) elle suscite des *contestations épineuses* sur le montant des bénéfices, — que faut-il entendre par bénéfice net (2) ? quelle part convient-il de faire, aux amortissements, réserves, agrandissements, et quelle part aux dividendes ? — sur l'établissement du bilan, sur la gestion de l'entreprise, sur la part méritée par les divers facteurs de la production dans les bénéfices réalisés.

Du même point de vue, *l'actionnariat semble préférable : a)* parce qu'il donne aux travailleurs un titre de droit bien déterminé ; *b)* parce qu'il limite leur intervention dans la

---

une atmosphère d'amour réciproque, facilitant la réalisation d'une vraie fraternité, conformément au sublime précepte de l'Évangile. » P. Dessart, ibidem.

(1) La Confédération générale de la production française a résumé, de façon très précise, toutes les objections opposées à la participation aux bénéfices, dans un mémoire reproduit par la *Revue générale de l'Électricité,* 6 novembre 1920. — Cfr. La Réforme Sociale, Paris, juillet-août 1921. — *Bulletin de la participation aux bénéfices,* passim, Paris.

(2) Sur la notion de *bénéfice,* voyez une très intéressante étude de M. Crétinon, dans la Chronique Sociale de France, déc. 1921, p. 721 sq.

gestion à celle de tout actionnaire ; *c)* parce qu'il vise surtout à répondre aux aspirations des travailleurs en relevant leur fonction sociale au sein de l'entreprise et laisse la question du partage des bénéfices au second plan.

3. — *Le champ d'application de la participation aux bénéfices* n'est pas aussi étendu qu'on pourrait le croire tout d'abord.

En effet : 1) ce système est *souvent impraticable :* notamment, dans la période d'établissement d'une entreprise — période parfois très longue, par exemple pour le mines — ; de même dans les mauvaises années ; de même, dans les entreprises qui gagnent à peine ou tout juste de quoi rémunérer leur capital et constituer leurs réserves.

2) *Le salaire proprement dit devra toujours faire la quasi totalité du revenu de l'ouvrier ;* car celui-ci ne peut ni attendre, ni risquer ses petites économies dans des placements aléatoires ou à revenus irréguliers. L'ouvrier — et c'est sagesse de sa part — tient avant tout à une situation assurée et stable. (1)

C'est ce qui explique le peu de succès des tentatives de participation aux bénéfices et l'orientation actuelle vers l'actionnariat du travail, dont l'objectif est surtout d'ordre psychologique et moral.

L'actionnariat individuel donne des résultats encourageants en Angleterre. Il y était pratiqué, en 1913, par 141 maisons, d'un capital global de 1 milliard 288 millions de francs, avec 107.000 ouvriers actionnaires. En 1920, le nombre des maisons pratiquant l'actionnariat s'était élevé à 300 ; ces maisons appartenaient aux industries les plus diverses.

L'actionnariat syndical, sous l'habile impulsion de M. P. Dessart, s'est développé, en Belgique, dans ces dernières années. Il ouvre les assemblées d'actionnaires aux représentants du personnel, qui s'y font l'écho des revendications ouvrières et rappellent au capital ses devoirs et ses charges sociales.

---

(1) Ce qui limite aussi l'efficacité de la participation aux bénéfices, c'est le *peu d'importance des bénéfices à distribuer relativement au nombre des participants.* On a recherché, en Allemagne, dans la seconde moitié de 1920, le résultat financier de 66 grandes entreprises représentant un capital de deux milliards et demi de marks. Du produit net calculé, tous frais payés sauf les salaires, 76,7 % passaient aux ouvriers sous forme de salaires ; 11,7 % à l'État, sous forme d'impôts, et 11,6 % aux actionnaires, sous forme de dividendes. La moitié de ces dividendes distribuée aux ouvriers n'aurait augmenté le revenu annuel de chacun que de 135 marks, et cela à une époque où par suite de la dépréciation de la monnaie et de la cherté de la vie, les salaires étaient très élevés, de 4 à 6.000 marks. *La Libre Parole,* 30 novembre 1920.

III. ***Participation à la gestion.*** — Depuis la guerre, à la suite de l'institution des conseils d'ouvriers par la révolution des soviets, le mouvement s'est accentué vers la participation des ouvriers à la gestion des entreprises.

Que faut-il entendre, au juste, par participation à la gestion?

Des confusions règnent à ce sujet. D'aucuns voient une participation à la gestion dans le fait que les représentants des ouvriers discutent à fond avec les industriels les conditions du travail, sous prétexte que, dans ces discussions, il est fait état de la situation plus ou moins florissante de l'industrie en général et de l'entreprise considérée en particulier.

D'autres confondent la participation à la gestion avec la participation aux bénéfices ; celle-ci peut cependant exister sans aucun droit de contrôle ni de direction reconnu aux ouvriers.

D'autres encore considèrent comme un cas de participation à la gestion la présence d'ouvriers dans les commissions ou conseils généraux du genre des Conseils de l'Industrie ou du Travail, dans les Commissions paritaires chargées de la fixation des salaires, dans l'Inspection du Travail, etc.

La participation à la gestion proprement dite commence quand les ouvriers prennent une part à la direction ou au contrôle de l'entreprise.

Nous avons précisé plus haut (1) les domaines propres de l'ouvrier et du patron dans l'entreprise, sous le régime du contrat de travail ; nous avons dit que le patron se réservait la gestion *technique,* la gestion *commerciale* et la gestion *financière.*

Que visent exactement la plupart des travailleurs qui réclament une participation à la gestion ?

Un peu la gestion technique, à laquelle ils voudraient apporter les améliorations suggérées par leur expérience, et beaucoup la gestion financière. En particulier, ils voudraient *surveiller l'établissement des bilans* et parvenir à *savoir, avec précision, les profits* de l'entreprise, afin de pouvoir en revendiquer une part, sous forme d'augmentation de salaires ou de participation aux bénéfices.

Les partisans de cette réforme font valoir en sa faveur les avantages suivants :

Rapports plus cordiaux entre patrons et ouvriers ; — initiation des ouvriers au mécanisme et aux difficultés de l'entreprise à laquelle ils collaborent ; — intérêt qu'ils prendraient, par suite, à son succès et à l'accroissement de sa production ; — relèvement de leur situation sociale et de

(1) Voyez ci-dessus, art. 1, p. 203.

leur fonction économique ; — indications utiles fournies par eux pour l'organisation industrielle.

Quelle est, dans ces espérances, la part de chimère et la part de réalité ?

La réponse dépendra surtout des *dispositions psychologiques* des intéressés. Dans les milieux où patrons et ouvriers seraient animés les uns envers les autres de dispositions bienveillantes, dans les cas où les actionnaires accepteraient de réduire leurs dividendes au minimum et où les ouvriers auraient la sagesse de réduire leurs exigences aux termes de la raison, leur rapprochement et leur intime collaboration pourraient produire les heureux fruits qu'on en espère. Dans les milieux, au contraire, où la confiance et l'estime mutuelle font défaut, la participation semble devoir créer de nouvelles occasions de froissements et de conflits.

Même entre frères et sœurs, l'indivision, pour être viable, suppose une entente et une cordialité parfaites. Dans combien de familles, le seul moyen de maintenir la paix n'est-il pas d'attribuer à chacun sa part et d'assigner à chacun sa fonction, afin de réduire au minimum les sujets de contestations ?

Le vieux proverbe a raison qui dit : « Les bons comptes font les bons amis. »

S'il fallait choisir, la forme la plus acceptable de participation à la gestion nous paraîtrait *l'actionnariat :* elle a quelque chose de net ; elle limite les interventions de l'ouvrier à celles de l'actionnaire ; elle proportionne son pouvoir à l'intérêt et au risque qu'il a dans l'affaire.

En tout cas, il faut absolument laisser à la direction *l'autorité*, *la liberté d'action* et *la discrétion* indispensables au succès de toute entreprise industrielle. Une usine n'est pas une académie ni un parlement. Aussi, dans les pays où, sous la pression de l'émeute, on a été le plus loin dans ce sens, s'est-on arrêté à un simple droit de regard ou de contrôle accordé aux ouvriers avec voix consultative, et non délibérative, dans les conseils de gestion. (1)

IV. — *Les Conseils d'Usine.*

Plus opportuns et plus fertiles en bons résultats semblent être les *Conseils d'Usine*, dans lesquels patrons et ouvriers d'une même entreprise se rencontrent pour s'entretenir des intérêts généraux de l'entreprise, pour échanger leurs vues et leurs désirs, pour prévenir les conflits en s'expliquant

(1) Voyez M. Turmann, *Problèmes sociaux du Travail industriel,* p. 141 sq.

sur les difficultés qui surgissent, pour gérer en commun les institutions de prévoyance sociale, etc.

Ces conseils sont de nature à créer une atmosphère de *bonne entente* entre employeurs et employés.

Ils fonctionnent, depuis deux ans environ, sous le nom de *Délégations permanentes* du personnel, dans l'industrie houillère belge et y donnent généralement de bons résultats.

Les patrons ne sauraient attacher à ce genre d'institutions trop d'importance ; ils ne devraient pas considérer comme temps perdu les heures qu'ils leur consacrent. A l'usine comme à l'armée, *le moral* est un élément essentiel du succès, et, chez l'ouvrier moderne, c'est le moral surtout qui est atteint. (1)

Nous examinerons dans les chapitres suivants les principes de justice relatifs à la rétribution du travail et les institutions destinées à sauvegarder les droits et les intérêts des patrons et des ouvriers.

CHAPITRE II.

Salaire minimum ou salaire familial.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les ouvrages mentionnés en tête du chapitre précédent, notamment A. Vermeersch, Q. 10, Art. 2. — A. Verhaegen, *Le minimum de salaire,* dans Le Magasin Littéraire, juin-juillet, Gand, 1892. — A. Esbach, *Le minimum de salaire d'après l'encyclique R. N.,* dans La Science Catholique, Paris, 15 avril 1892. — Périn, *Premiers principes d'économie politique,* 2e édit., Paris, 1896. — M. Turmann, *Le développement du catholicisme social,* Paris, 1909. — J. A. Ryan, *Salaire et droit à l'existence,* trad., Paris, 1909. — *Revue du Travail,* avril 1921, p. 317 sq.

Le contrat de salariat est légitime en lui-même.

A quelles conditions sera-t-il légitime dans le détail de ses stipulations ? En particulier — c'est la grosse question — quand le salaire payé à l'ouvrier pour son travail sera-t-il juste ?

Pour apporter plus de rigueur dans l'exposé de ce délicat problème,

---

(1) Voyez M. Turmann, op. cit., ch. IV et Cuylits, rapport mentionné dans la bibliographie. — J. Cardolle, *Les Conseils d'Usine,* Dossiers de l'Action Catholique, Bruxelles, nov.-déc. 1922. — *L'Information Sociale,* Paris, 13, 27, 30 janvier et 22 sept. 1921.

nous en présenterons la solution sous forme de thèse ; nous la ferons suivre de sa preuve, puis d'une série de corollaires qui en préciseront la portée.

Thèse. — *La justice exige, toutes les fois que les conditions économiques le permettent, que le salaire soit au moins suffisant pour assurer la subsistance de l'ouvrier et de sa famille.*

ARGUMENT. — Le principe primordial qui domine toute la question de la propriété et du régime des biens est que les biens sont destinés à pourvoir aux besoins de tous et de chacun des hommes.

Or, les travailleurs salariés forment une partie considérable de l'humanité et ils n'ont d'autre moyen de se procurer les biens nécessaires que leur travail.

Donc, en principe, toutes les fois que les conditions économiques le permettent, le travail de l'ouvrier doit lui procurer la part de biens qui lui est nécessaire.

CONFIRMATIONS. — 1) La même conclusion peut se tirer de *considérations d'ordre purement économique :*

Sans travailleurs, pas de production.

Sans salaires suffisants pour assurer la subsistance des travailleurs, pas de travailleurs.

Donc, sans salaires suffisants pour assurer la subsistance des travailleurs, pas de production.

2) *Le sentiment universel* est que le travailleur doit pouvoir vivre de son salaire.

Corollaires. — 1. — *Cet argument vaut pour l'ouvrier et sa famille.*

En effet, *a)* rien n'est plus naturel à l'homme que de fonder une famille, et un très grand nombre de familles n'ont pour tout revenu que le salaire de leur chef (1).

b) Si les ouvriers adultes n'élevaient pas d'enfants, la population ouvrière disparaîtrait avec la génération actuelle. Il faut donc, économiquement, que le salaire pourvoie à la subsistance de l'ouvrier et de sa famille.

c) Bien plus, si l'on ne veut se vouer à la stagnation dans tous les domaines, il faut pourvoir à un *accroissement* de population proportionné aux ressources exploitables, ou, en général, aux possibilités économiques.

---

(1) Nous indiquerons plus bas la réserve que comporte cette constatation, du fait d'un léger appoint tiré du travail de la femme et des enfants adultes.

2. — *L'argument présenté à l'appui de la thèse vaut dans la mesure des possibilités économiques.*

Là où il n'y a rien, rien ne saurait être dû. C'est pourquoi nous avons inséré dans la thèse cette restriction : chaque fois que les conditions économiques le permettent.

Les salaires doivent, en définitive et dans l'ensemble, être pris sur le produit de l'activité économique. Si ce produit n'a pas assez de valeur pour payer à tous les travailleurs un salaire suffisant à la subsistance d'une famille, pareil salaire n'est pas dû en justice.

Exemple : les salaires payés en Belgique sous l'occupation allemande ; les salaires payés dans des régions déshéritées, par exemple : au Groenland, au Sahara ; les salaires payés dans des industries qui dépérissent.

D'autre part, le salaire suffisant à la subsistance de la famille est *un minimum*. Quand les circonstances économiques le permettent, le salaire doit croître, comme tous les autres revenus, en raison de la productivité du travail et de la richesse générale. — Voyez ci-dessous, 4, et Ch. III.

3. — *Comment trancher la question — d'ordinaire mal éclaircie — de l'effectif de la famille à laquelle le salaire doit suffire ?*

Il s'agit du *nombre d'enfants auquel,* étant données, d'une part, *les exigences raisonnables de la civilisation* à l'époque et dans le milieu considérés, et, d'autre part, *les richesses disponibles, il est généralement possible de pourvoir.*

Nous ne disons pas *famille normale* — terme élastique que chacun tire à sa mesure, — ni *famille habituelle dans la région,* car, dans certaines régions, les habitudes restreignent la famille bien au-dessous de ce qu'elle pourrait être, et, dans d'autres régions, elles la multiplient au delà des possibilités de subsistance convenable. Ces restrictions vicieuses ne peuvent modifier le droit et ces fécondités sans proportion avec les disponibilités ne peuvent changer les faits.

Le salaire doit, de par le droit naturel, être suffisant pour élever la famille la plus grande possible, vu les exigences raisonnables de la civilisation et l'état de la richesse publique (1).

Ces exigences raisonnables sont, par exemple, à notre époque : la nourriture. le vêtement et l'habitation des ouvriers considérés comme sobres et économes ; l'instruction primaire ; le nécessaire pour parer à la maladie, aux accidents, au chômage, aux années de vieillesse et aux autres nécessités ordinaires (2) ; quelques divertissements.

---

(1) Ce principe ne doit pas être appliqué étroitement à la localité où vit la famille ; il faut tenir compte des possibilités d'expansion dans la région, dans le pays, dans les colonies et dans les pays étrangers.

(2) Nous reviendrons sur ce sujet, plus bas, à propos des assurances sociales.

4. — Le principe pose un minimum de salaire à payer dès que les circonstances économiques générales le permettent.

Ce minimum est dû à des catégories de plus en plus modestes de travailleurs, quand le développement de la richesse générale permet de les en faire bénéficier. Il peut, dans une société riche, devenir le salaire des manœuvres de la dernière catégorie. Rien ne s'oppose à ce qu'il soit dépassé, si possible.

De même que nous avons évité plus haut de parler de famille normale, nous évitons ici le terme d'ouvrier normal. Les auteurs qui emploient ce terme et l'expliquent le plus clairement, disent : l'ouvrier normal est l'ouvrier de santé et d'aptitudes moyennes ou courantes. Mais cet éclaircissement reste vague. Quelle distance ne voit-on pas, par exemple, au point de vue des aptitudes, entre l'ouvrier souffleur de verre, l'ajusteur, le mécanicien, le mineur, l'ébéniste, le maçon, le terrassier, le manœuvre et le balayeur de rue. Il suffit, pour s'en rendre compte, de comparer leurs salaires habituels.

C'est pourquoi nous préférons dire que le salaire minimum est dû à des catégories de plus en plus modestes de travailleurs à proportion des possibilités économiques.

N. B. — *Toute la doctrine du salaire familial, en effet, revient à établir un équilibre entre trois grandes variables qui sont : les ressources générales disponibles ; les exigences raisonnables de la civilisation ; la propension naturelle à fonder une famille.*

Ce sont, nous le répétons, *trois variables :* les ressources générales dépendent d'une foule de circonstances, qui ne sont pas les mêmes dans tous les pays ni à toutes les époques ; les exigences raisonnables de la civilisation sont sujettes aussi à des variations notables ; quant au désir de fonder une famille, tout légitime qu'il soit, il peut être contenu ; sa réalisation peut être retardée ; il peut même, à la rigueur, n'être pas satisfait.

La thèse se résume à dire : *dans toute la mesure permise par la richesse générale et par les exigences raisonnables de la civilisation, il faut faire au plus grand nombre d'hommes possible une situation qui, en retour de leur travail, leur permette de nourrir une famille.*

5. — Dans les conditions supposées, l'ouvrier a *droit* au salaire familial. *Son travail lui confère un titre de justice et non pas seulement un motif de solliciter la charité.*

En effet, 1) les moyens d'existence de la masse du genre humain ne peuvent pas être ordinairement abandonnés à la bienveillance d'autrui. La Providence divine pourvoit aux situations ordinaires par des moyens fermes et suffisants de

soi. Elle pourvoit aux situations exceptionnelles par des moyens moins assurés. Or, la situation de l'ouvrier père de famille est la plus ordinaire et la plus régulière qui soit. Elle ne peut être à la merci de la bonne volonté d'autrui.

D'ailleurs, 2) si l'on refusait au travailleur le droit à exiger le salaire familial, il faudrait conclure que le capitaliste et le chef d'entreprise ont le droit de prélever sur le produit de l'affaire des bénéfices tels qu'il ne reste pas de quoi payer le salaire familial à l'ouvrier, alors que, par hypothèse, il serait possible de laisser au capitaliste et au chef d'entreprise un bénéfice convenable tout en assurant la vie de la famille ouvrière. Pareil régime des biens serait radicalement vicieux (1).

6. — Notre argument ne doit pas être forcé. *Il permet de tenir compte, non seulement des ressources du chef de famille, mais de celles que gagneraient les autres membres de la famille, notamment la femme, à certaines périodes du moins, et les enfants en âge de travailler.*

Nous sommes partis, en effet, de ce principe que la famille ouvrière devait vivre de ses ressources ; or, ces ressources comportent un certain appoint venant de la femme et des enfants.

Il ne faut pas prétendre non plus que le salaire quotidien réponde aux charges du jour où il est gagné. L'ouvrier, dans ses années de jeunesse et dans les premières années du mariage, peut économiser quelque peu ; quand, au contraire, il aura plusieurs enfants en bas âge, il se trouvera assez à l'étroit ; puis, les bonnes années commenceront, quand les enfants ayant grandi rapporteront leur salaire au logis. L'argument prouve seulement que l'ensemble des ressources gagnées par la famille, réparties sur l'ensemble de la vie, doit suffire à celle-ci.

7. — *Le principe du salaire familial ne contredit pas cet autre principe : le travail doit être payé selon sa valeur.*

Mais il montre précisément que *la valeur du travail est telle qu'elle réponde à la subsistance de la famille ouvrière,* dès que la richesse générale est suffisamment élevée. Il fournit une donnée ferme d'après laquelle doivent s'apprécier le travail et les divers éléments qui viennent en concurrence avec lui. Il faut combiner ces valeurs de façon que la subsistance de la famille ouvrière soit assurée par le travail de son chef.

— Qu'on ne dise pas que les valeurs s'établissent automatiquement sans que la volonté y puisse rien changer.

---

(1) Cette doctrine est enseignée par un nombre de plus en plus grand de théologiens catholiques.

Nous avons montré plus haut (1) la possibilité d'intervenir indirectement et directement dans le jeu des valeurs.

8. — *Le principe du salaire familial ne contredit pas davantage cet autre principe : A travail égal, salaire égal.*

En principe, quiconque fournira un travail égal à celui de l'ouvrier que nous considérons méritera le même salaire. Le salaire, en effet, est la *rétribution du travail*. Toutefois, nous disons : en principe, pour réserver le cas des assurances sociales et des allocations familiales dont nous parlerons plus bas.

CHAPITRE III.

Juste salaire.
Assurances sociales. — Allocations familiales.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les ouvrages mentionnés en tête des deux chapitres précédents. — P. Gerlier, *Des stipulations usuraires dans le contrat de travail*, Paris, 1907. — E. Périn, *De la lésion dans le contrat de travail,* Paris, 1908. — G. Tixier, *L'idée de juste salaire en droit français contemporain,* Paris, 1909. — Perquy O. P., *Rapport sur le juste salaire,* Congrès d'économie sociale catholique, Liége, 1920.

Th. Rogers, *Histoire du travail et des salaires en Angleterre depuis la fin du 13e siècle,* Paris. — E. Levasseur, *Histoire des classes ouvrières et de l'Industrie en France avant 1789,* 2 vol., 2e édit., Paris, 1900-1901 ; — Item, *de 1789 à 1870,* Paris, 2 vol., 2e édit., 1903-1904 ; — *Questions ouvrières et industrielles en France sous la troisième république*, Paris, 1907. — R. Lavollée, *Les classes ouvrières en Europe,* 3 vol., 2e édit., Paris.

P. Pic, *Les assurances sociales en France et à l'étranger,* Paris, 1913. — E. Bernhard, *L'assurance chômage dans les différents pays,* Revue du travail, juin 1921. — L. Lemercier, *Familles nombreuses, salaire et allocations familiales,* Revue catholique sociale et juridique, avril-mai 1921. — V. Fallon S. I., *La ligue des familles nombreuses,* Bruges, 1921. — *Bulletin de la Ligue des Familles nombreuses,* Bruxelles. — Voyez aussi, ci-dessous, la bibliographie du chapitre V.

Nous préciserons d'abord le principe du juste salaire, puis nous examinerons deux particularités intéressantes en matière de juste salaire : les assurances sociales et les allocations familiales.

---

(1) Notamment p. 190 sq.

ARTICLE I. — **Juste salaire et salaire minimum.**

Le salaire familial est un minimum auquel les travailleurs ont droit dès que la richesse générale permet de fixer à ce taux la rémunération de leur travail. Au-dessous de ce minimum, dans l'hypothèse susdite, le salaire est certainement injuste. Mais, fixé à ce minimum, le salaire n'est pas nécessairement juste.

Prenons une comparaison : je suppose que je sois en dette envers un de mes fournisseurs, sans toutefois pouvoir préciser de combien. Mais voici que mon fournisseur retrouve un papier établissant qu'il m'a livré pour 50.000 frs de marchandises, qui n'ont pas été payées. Il est prouvé que je lui dois 50.000 frs ; mais il n'est pas établi que je ne lui dois pas davantage. Ma dette *minima* est de 50.000. Le *juste* paiement que je lui dois est peut-être plus élevé.

Les considérations que nous avons invoquées pour établir que le salaire familial était dû à l'ouvrier ne sont qu'*un des éléments* à envisager pour la solution du problème du juste salaire.

Il y en a d'autres. Ce sont : la productivité diverse des différents travaux (1) ; *leur difficulté ou leur caractère plus ou moins pénible ; la rareté ou l'abondance des travailleurs comparativement aux travaux à effectuer ; le degré de la richesse générale ; la volonté raisonnable des intéressés qui leur fait préférer tel travail à tel autre.*

Le juste prix du travail — *à part les considérations propres au travail humain que nous avons fait valoir dans le chapitre précédent* — est conditionné par les mêmes circonstances que le juste prix des choses en général (2). Seulement, le salaire minimum offre une base pour l'estimation relative des différents travaux. Si, par exemple, dans une société

---

(1) Nous ne disons pas toutefois que la différence de rétribution doit être exactement *proportionnelle* à la différence de valeur productive. Outre que la rigueur de cette formule serait plus apparente que réelle, puisqu'il resterait impossible de déterminer exactement la différence de valeur productive des différents travaux, il faut tenir compte : *a)* des motifs spéciaux qui existent de garantir à tous, aussitôt que possible, le minimum vital ; et *b)* des avantages d'ordre moral qui s'attachent aux travaux plus élevés, de la part d'autorité qu'ils entraînent, des conditions moins pénibles dans lesquelles ils s'exercent, toutes choses qui entrent en considération et peuvent parfaire la rétribution proprement dite.

(2) Voyez 2e Section, Ch. III, Art. 2, p. 193 sq.

riche, le salaire familial doit être payé aux manœuvres de la dernière catégorie, le salaire des ouvriers qualifiés, le traitement des ingénieurs, celui des directeurs doivent s'élever en conséquence.

— On objecte : Le travail humain n'est pas une *marchandise ;* il ne peut donc s'estimer à prix d'argent, ni, encore moins, être soumis à la loi de l'offre et de la demande.

R. — Sans doute, le travail humain n'est pas une *simple* marchandise ; il n'est pas un objet purement matériel ; il est inséparable de la personne du travailleur. Il s'en suit qu'on ne peut le traiter comme on traite les choses ou objets purement matériels ; c'est précisément pour cela que nous avons établi, pour le travail humain, à la différence de toute autre chose, un niveau minimum au-dessous duquel sa rétribution ne peut légitimement descendre ; c'est pour cela aussi que le travail humain ne peut être employé que dans des conditions qui sauvegardent la moralité et la dignité du travailleur.

Mais il ne suit nullement de là que, *à aucun égard*, le travail humain ne puisse être comparé à une marchandise ; il peut être *estimé à un prix et engagé pour ce prix*. Il ne s'en suit pas davantage que la valeur du travail ne dépende pas, dans une certaine mesure, du nombre des travailleurs qui s'offrent, de l'abondance de l'ouvrage à fournir, de la richesse ou de la misère générale.

Quand la richesse disponible se chiffre par x et que 100.000 hommes doivent en vivre par leur travail, il est matériellement et moralement nécessaire que chacun se contente d'une moindre part que si la somme disponible était 2 x ou le nombre des participants de 50.000 seulement. D'autre part, le bien général exige une certaine concurrence entre les travailleurs, comme entre les producteurs en général, pour stimuler l'activité, l'économie et le progrès.

La distinction que nous venons de développer a été notée et soulignée par la Conférence de la Paix, dans les *Clauses ouvrières* rédigées par la Commission de législation internationale et insérées dans le *Traité de Versailles* (1). La première rédaction portait : « Ni en droit ni en fait, le travail humain ne doit être assimilé à une marchandise ou à un article de commerce. » Sur la proposition de la délégation canadienne, la Conférence modifia ce texte pour lui substituer celui-ci : « Ni en droit ni en fait, le travail d'un être humain ne doit être considéré *simplement* comme une marchandise ou un article de commerce. »

Remarque. — Le salaire peut être injuste par excès comme par

(1) Article 427, Section II, Principes Généraux.

défaut. Ce cas est plus rare dans la pratique, mais il se présente. Ainsi, après la guerre, en 1919 et surtout en 1920, certaines catégories d'ouvriers, aussi bien que certaines catégories d'industriels et de commerçants, abusèrent de la situation ; ils exigèrent pour leur travail ou pour leur produit tout ce que les besoins urgents du public leur permettaient d'arracher, sans avoir égard à l'appauvrissement général qui résultait de la guerre.

Ces excès sont moralement blâmables et économiquement désastreux. Le prix des produits et le coût de la vie atteignirent, dans le cas que nous mentionnons, des hauteurs telles que l'épuisement des consommateurs s'en suivit ; le résultat fut la crise et le chômage de 1921.

ARTICLE 2. — **Salaires et Assurances sociales.**

Dans un régime économico-social où l'ouvrier, en retour de son travail, ne reçoit que son salaire, ce salaire, avons-nous dit, doit suffire, à tout le moins, à sa subsistance et à celle de sa famille. Mais, dans certains régimes, l'ouvrier reçoit, outre son salaire, diverses rétributions indirectes. L'ouvrier reçoit une *réparation* en cas d'accident, une *pension* de vieillesse, des *indemnités* en cas de chômage et, parfois, en cas de maladie et d'invalidité (1).

Deux questions se posent à propos de ces réparations, pensions et indemnités :

I. — *Peuvent-elles être déduites du juste salaire ?*

II. — *A quel titre les pouvoirs publics y coopèrent-ils ?*

I. — ***Ces indemnités viennent en déduction du juste salaire.***

En effet, l'argument qui est à la base de toute la doctrine du salaire s'appuie sur cette considération que le salaire est la seule ressource dont l'ouvrier dispose généralement pour faire face à ses charges et à celles de sa famille.

Or, dans l'hypothèse que nous envisageons maintenant, ceci n'est plus complètement vrai : l'ouvrier dispose, outre son salaire, de certaines rétributions indirectes.

Toutefois, ces rétributions indirectes ne peuvent être déduites du salaire dû en justice que si *trois conditions* se réalisent, à savoir :

---

(1) L'ouvrier participe souvent par des versements pris sur son salaire à la formation des fonds destinés à ces assurances. Mais une part importante en est fournie par les patrons et les pouvoirs publics. C'est de cette part que nous parlons.

a) que le travailleur ait *un droit* reconnu d'exiger ces rétributions (1) ;

b) que ce mode de rétribution indirecte soit *librement consenti* par les intéressés ou qu'il soit *imposé par la loi.* Le législateur a le pouvoir d'adapter le régime de la propriété privée et des contrats qui en dérivent, aux nécessités sociales ; mais il ne peut le faire que pour de justes motifs, puisqu'il diminue en cela, pour le propriétaire, — ici l'ouvrier, — la libre disposition de son bien.

C'est pourquoi nous ajoutons une troisième condition : *c)* que ce mode de rétribution indirecte soit justifié par *la nature des besoins* auxquels il faut pourvoir ou par *les circonstances sociales.*

Ces trois conditions se réalisent de plus en plus à notre époque, notamment en matière de réparation des accidents, de pension de vieillesse, de soutien en cas de chômage, de maladie et d'invalidité prématurée : les ouvriers sont investis du *droit* d'exiger ces indemnités ; l'organisation et le service de celles-ci sont *imposés par la loi ;* ce mode de rétribution indirecte se justifie par la *nature des besoins auxquels il s'agit de pourvoir* et par *les circonstances sociales.* Ce dernier point demande éclaircissement.

— *Quelles sont les raisons de pourvoir par des mesures spéciales aux charges résultant de la vieillesse, des accidents de travail, du chômage, de la maladie et de l'invalidité prématurée ?*

C'est que les charges en question se distinguent des autres par la réunion des *caractères* suivants :

1) Elles sont *normales ;* elles ne résultent pas de caprices ou de besoins artificiels, mais du jeu régulier des circonstances. Il doit donc y être pourvu.

2) Elles sont *certaines pour l'ensemble d'une population.*

Il est fatal, en effet, qu'un certain nombre d'accidents du travail arrivent, étant donné surtout l'emploi fréquent des machines dans la plupart des industries ; il est fatal que des chômages involontaires, individuels ou collectifs. surviennent (2), il est fatal que beaucoup d'ouvriers subissent quelques maladies au cours de leur existence et même que plusieurs restent invalides ; enfin, il est non seulement fatal

(1) Droit de justice commutative ou de justice distributive, peu importe ; tout ce qui résulte de l'argument invoqué plus haut, c'est que l'ouvrier doit disposer d'un moyen ferme et régulier de se procurer le nécessaire et ne soit pas laissé à la charité d'autrui. Voyez p. 218-219.

(2) Voyez, en particulier ce que nous avons dit du machinisme et des crises, p. 33 sq. ; 101 sq.

mais souhaitable qu'un bon nombre d'ouvriers arrivent à la vieillesse et passent leurs dernières années dans le repos.

3) Mais si ces charges sont normales et certaines pour l'ensemble d'une population, elles sont *aléatoires pour les particuliers* et *très inégales*. Personne ne peut prévoir avec certitude les accidents, maladies, chômages ou années de vieillesse dont il sera la victime ou le bénéficiaire (1). L'un peut être accablé de toutes ces charges ; l'autre peut y échapper complètement.

4) Enfin, elles sont *très onéreuses* pour les individus qui ont à les supporter.

De là, *l'impossibilité d'y pourvoir par le salaire ordinaire*. Celui-ci, pour couvrir toutes les charges aléatoires auxquelles chaque ouvrier est sujet, devrait être porté à des taux qui dépassent absolument les possibilités économiques.

D'autre part, comme les cas d'accidents, de maladie, etc. sont rares relativement au nombre des ouvriers et des journées de travail qu'ils fournissent, un moyen s'offre de résoudre la difficulté : il suffit de *répartir les charges aléatoires de tous sur les ressources de tous*, ou de prélever de légers versements sur les salaires quotidiens pour constituer ainsi des fonds qui permettent d'indemniser convenablement ceux qui seront atteints.

De là, l'idée des *mutualités* (2), puis des *caisses d'assurances*, de mieux en mieux combinées selon la nature de l'aléa et des circonstances spéciales à chacun des intéressés.

De là, aussi, *l'obligation légale*, imposée à chacun, de participer à ces assurances. En effet, *a)* les imprévoyants finissent par tomber à la charge de la société ; celle-ci peut donc les contraindre à profiter des moyens offerts à tous

---

(1) Nous disons la victime ou le bénéficiaire, car tous les « risques » sociaux ne justifient pas complètement leur nom. Ils n'impliquent pas tous le caractère déplaisant d'un accident désagréable. La vieillesse et sa prolongation, par exemple, sont souhaitées par tous les hommes. On est victime d'un accident ; on bénéficie d'une longue vieillesse. Ce qui reste de commun à tous les cas considérés, c'est qu'ils sont aléatoires, inégaux et très onéreux. C'est pourquoi nous préférons dire « aléas » ou « charges aléatoires » plutôt que risques, le mot aléa ne précisant pas si la chance est heureuse ou malheureuse.

La même remarque s'applique aux charges de famille dont nous parlerons bientôt. Elles ont quelque chose d'aléatoire, d'inégal et d'onéreux, tout en étant très nobles et très souhaitables en elles-mêmes.

(2) Voyez ci-dessus, p. 110.

de s'assurer ; *b*) de plus, l'abstention des imprévoyants diminue, pour les autres, le degré de sécurité des assurances; celles-ci sont basées sur la loi des grands nombres ; leurs risques d'erreurs sont en raison inverse du nombre des participants.

II. — La seconde question qui se pose est celle de ***la participation de l'État ou en général des pouvoirs publics*** (1) ***aux fonds d'assurances sociales.***

Cette participation se justifie : *a)* par une *raison d'opportunité* — solution de problèmes urgents qui, s'ils restaient ouverts, compromettraient la paix sociale —; mais aussi *b)* par une *raison de principe.*

Le régime de concurrence, d'activité intense et d'étroite solidarité économique dans lequel nous vivons, permet aux mieux doués et aux plus heureux de tirer un large profit des ressources naturelles, des capitaux accumulés et des circonstances générales. Leur gain ou revenu est fonction des conditions du milieu, en même temps que de leur propre travail. Comme il faut, d'autre part, que les classes inférieures soient pourvues du nécessaire, moyennant travail de leur part, il est juste — autant qu'il est facile — que les pouvoirs publics prélèvent sur les revenus des plus grands bénéficiaires du régime de quoi suppléer à l'insuffisance des moins favorisés.

Le mode le plus judicieux et qui prête le moins aux abus est de procéder par *subsides* encourageant les efforts privés. Ce système, loin d'engourdir l'activité et la prévoyance privée, les stimule. Le tout est de bien doser les subsides et de ne pas dépasser la mesure.

Les assurances sociales, conçues selon les principes que nous venons d'exposer, sont non seulement justes, mais elles constituent un *immense progrès,* car elles résolvent de façon élégante un problème insoluble par toute autre voie.

Compléter leur organisation, en y ajoutant l'assurance sur la vie au bénéfice des veuves et des enfants en bas âge, est la tâche la plus urgente et la plus utile pour la pacification sociale. L'insécurité dans les périodes prospères et la misère dans les moments de crise ou de malheurs privés sont, pour le peuple, la pire des épreuves.

---

(1) Nous ne parlons pas de la participation des patrons, laquelle s'explique comme un paiement pour le travail fourni par l'ouvrier. C'est une part du salaire payée sous une forme différente.

Il peut arriver toutefois que, le juste salaire complet étant déjà payé, la participation patronale à des caisses d'assurances constitue une libéralité.

ARTICLE 3. — **Salaires et Allocations familiales.**

La question s'est posée de savoir si le système des assurances sociales ne pouvait être étendu aux charges de famille. On réglerait le minimum de salaire sur les nécessités individuelles de l'ouvrier et l'on servirait aux ouvriers pères de famille des allocations proportionnées au nombre de leurs enfants. Des *Caisses de compensation* (1) répartiraient équitablement les frais entre tous les chefs d'entreprise ; les pouvoirs publics interviendraient par des subsides comme pour les assurances sociales.

En principe, les charges de famille incombent directement au père et son salaire doit y pourvoir. Les allocations familiales ne se justifieraient que pour les familles exceptionnellement nombreuses et dans la mesure où celles-ci sont désirables pour le bien commun de la société.

Mais, étant données les circonstances spéciales où vivent aujourd'hui certains pays — et le nôtre, en particulier, — *la généralisation du système des allocations familiales se recommande pour les motifs les plus graves.*

Ces circonstances spéciales auxquelles nous faisons allusion concernent à la fois *les mœurs* et *les conditions économiques :*

1. — Quant aux *mœurs*, quelques chiffres préciseront leur état actuel : d'après le recensement général de 1910, le dernier dont les résultats soient publiés, la population adulte se décompose comme suit :

20 % des adultes restent célibataires ;
16 % sont mariés sans enfants ;
16 % ont un enfant ;
15 % ont deux enfants ;
10 % ont trois enfants ;
23 % ont quatre enfants ou davantage.

Les charges de famille se répartissent donc comme suit :
pour 36 % des adultes, elles sont nulles ;

---

(1) Le principe des *Caisses de compensation* est le suivant : Les patrons d'une région ou d'une catégorie d'industries versent à une caisse commune un tant pour cent sur la masse des salaires payés à leur personnel. Cette caisse sert directement les allocations aux chefs de famille ou, si chaque patron fait lui-même ce paiement, compense le surcroît d'allocations qu'un patron aurait payé à raison de la proportion trop grande de pères de familles nombreuses qu'il aurait dans son personnel. Il s'en suit que la charge est exactement répartie entre tous les patrons et que ceux-ci n'ont aucun intérêt à n'embaucher que des célibataires ou des mariés sans enfants. De là le nom de caisses de compensation donné à ces caisses communes.

pour 16 %, elles sont insignifiantes : un enfant ;
pour 25 %, elles sont légères : deux ou trois enfants ;
pour 23 % seulement, elles sont lourdes : quatre enfants ou davantage.

N. B. — Nous ne comptons comme adultes que ceux âgés de 25 ans au moins ou mariés.

Les charges qui pèsent sur les familles nombreuses sont aggravées par les circonstances suivantes : *a)* les chefs de familles nombreuses, qui ne représentent que 23 % des adultes belges, élèvent 63 % des enfants belges ; *b)* les ressources relativement abondantes dont disposent les célibataires, les mariés sans enfants et les mariés avec un enfant contribuent à hausser *le niveau général de la vie* et *le coût des choses*. La situation des familles nombreuses est obérée d'autant ; et elle est rendue plus pénible par comparaison.

2. — Quant aux *conditions économiques*, elles se caractérisent par ce fait que *le salaire reste à peu près uniforme pendant toute la vie de l'ouvrier*. Le jeune homme de vingt ans gagne un plein salaire ; l'homme de quarante cinq ans ne gagne guère plus que lui (1). Ceci tient au machinisme et à la division du travail, qui uniformisent le travail.

Il s'en suit : *a)* que le jeune homme prend des habitudes de dépense qui le détournent de fonder une nombreuse famille ou qui le condamnent à des privations très sensibles ; *b)* que *le salaire ne s'adapte plus du tout aux charges croissantes de l'ouvrier à mesure qu'il avance en âge.*

Au temps de la petite industrie, l'apprentissage était très long, parce que le métier était compliqué et les instruments rudimentaires ; l'ouvrier se formait lentement ; une fois formé, il commençait à travailler au compte d'un autre et continuait à se perfectionner ; puis, il s'établissait à son compte et se faisait, petit à petit, une clientèle. Dans l'entre-temps, il s'était marié et sa famille s'était agrandie. Mais son salaire ou son profit avait grandi aussi dans une mesure appréciable.

Un salaire familial uniforme est donc absolument inadéquat aux nécessités diverses de ceux qui le reçoivent. Il est exagéré pour le jeune homme, pour le célibataire et le marié sans enfant ; il est absolument insuffisant pour les chefs de familles nombreuses. Il constitue une prime au célibat ou au mariage stérile.

Cette uniformité doit être rompue sous peine des plus graves dommages moraux et sociaux.

D'autre part, le salaire étant la rétribution du travail

(1) Il y a des exceptions, mais c'est sur la majorité des cas que se règlent les conditions de vie.

doit rester proportionné au travail. Il faut *à travail égal, salaire égal.*

Comment donc résoudre le problème ?

Une solution se présente du point de vue des principes : c'est d'*assimiler les charges de famille aux charges sociales aléatoires* dont nous avons parlé à propos des assurances.

L'assimilation se justifie, puisque les charges de famille sont, elles aussi, des charges *normales* et même hautement souhaitables pour le bien de la société : il doit donc y être pourvu de toute nécessité ; elles sont *certaines* pour l'ensemble de la population ; mais *aléatoires* (1) et *très inégales*, dans l'état social actuel, pour les particuliers ; elles sont enfin *très onéreuses* pour ceux qui les supportent.

Seul, un système analogue à celui des assurances sociales, peut donc y pourvoir. Les graves motifs moraux et sociaux que nous avons fait valoir justifieraient amplement l'intervention du pouvoir pour généraliser, sanctionner et subsidier ce régime. Le père de famille aurait ainsi *droit* à des allocations proportionnées au nombre de ses enfants.

La reconnaissance de ce droit s'impose à un titre tout particulier. Alors que les autres assurances sociales répondent seulement à un besoin (l'accidenté, par exemple, ne rendant pas plus de services que le non accidenté), l'allocation familiale répond à une prestation fournie. Le père de famille, en effet, rend à la société dans laquelle il vit le plus essentiel et le plus précieux des services : il assure la perpétuité, la sécurité et la prospérité de la nation. L'allocation familiale est donc une véritable *rétribution* due en justice par la société.

La rétribution totale du travailleur se compose aujourd'hui de deux parts : le salaire proprement dit et le droit aux assurances sociales. En y ajoutant les allocations familiales,

---

(1) Les charges de famille, tout en étant aléatoires, le sont moins que d'autres ; elles dépendent davantage de la volonté. Mais cette différence importe peu. On n'en pourrait tirer argument contre la solution proposée que si l'attrait des allocations familiales risquait de provoquer une multiplication exagérée des familles nombreuses. Mais, dans l'état des mœurs actuelles, cette crainte est chimérique. Il ne faut d'ailleurs pas croire que les allocations familiales supprimeraient les charges de la paternité ; si elles allègent les charges matérielles, elles laissent subsister toutes les charges morales avec les soucis, les responsabilités et les mille sujétions inséparables de l'éducation d'une famille.

la rétribution du travailleur se composerait de *trois parts : le salaire* proprement dit, *le droit aux assurances sociales,* et *le droit aux allocations familiales* proportionnées au nombre de ses enfants.

Tout le système pourrait se condenser dans les formules suivantes :

le *travailleur*, pour le *travail* qu'il fournit, a droit à un *salaire ; l'homme*, pour le *risque* qu'il court, a droit à une *assurance* sociale ; le *père de famille*, pour les *enfants* qu'il élève, a droit à une *allocation familiale.*

A travail égal, salaire égal ;

A risque égal, assurance égale ;

A famille égale, allocation égale.

Ce serait un nouveau progrès. Ce progrès est nécessaire dans les circonstances actuelles ; car la pratique aujourd'hui régnante n'est plus adaptée aux situations de fait. *Elle aboutit à ce paradoxe et à cette iniquité de mettre dans la misère les familles «normales»,* celles précisément en considération desquelles toute la doctrine du salaire familial a été édifiée.

CHAPITRE IV.

L'organisation en vue du contrat de travail.

BIBLIOGRAPHIE. — Sur la grève, voyez le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften,* au mot *Arbeitseinstellungen.* — A. Lehmkuhl S. I., *Le contrat entre patrons et ouvriers et les grèves,* trad., Louvain, 1893. — C. Rutten O. P., *Nos grèves houillères et l'action socialiste,* Bruxelles, 1900. — Y. Guyot, *Les conflits de travail et leur solution,* Paris, 1903. — L. Smith, *Les coalitions et les grèves,* Paris. — A. Millerand, *La grève et l'organisation ouvrière,* Paris, 1906. — E. Vandervelde, *La grève générale en Belgique,* Paris, 1913. — Gide et divers, *Le droit de grève,* Paris, 1909. — P. Harmignie, *L'État et ses agents,* Louvain, 1911. — Boissard, *Le contrat collectif,* (sous le titre : La justice dans le contrat de salariat), Semaine sociale de France, Lyon, 1907. — V. Claes O. M. C., *Le contrat collectif de travail,* Bruxelles, 1910. — C. de Visscher, *Le contrat collectif de travail,* Gand, 1911.

C. de Froment, *Conciliation et arbitrage,* Paris, 1905. — G. Olphe-Galliard, *La conciliation et l'arbitrage en Angleterre et aux États-Unis,* dans La Réforme sociale, mars 1910, Paris. — Sur la conciliation et l'arbitrage, notamment dans le cas des services publics et des industries assimilées, voyez : pour les différents pays, Bulletin du Comité central du travail

industriel, Bruxelles, avril 1911 ; — pour la Norvège, Revue du travail, avril 1919 ; — pour la Grande-Bretagne, Revue du Travail, janv. 1920 ; — pour la France, Revue du Travail, mars et décembre 1920.

G. Kurth, *Les corporations ouvrières au moyen âge,* Bruxelles, 1893. — H. Pirenne, *Les anciennes démocraties des Pays-Bas,* Paris, 1910. — G. Fagniez, *Études sur l'industrie et la classe industrielle à Paris aux XIIIe et XIVe siècles,* Paris, 1877. — Hubert-Valleroux, *Les corporations d'arts et métiers et les syndicats professionnels,* Paris, 1885. — E. Martin Saint-Léon, *Histoire des corporations de métiers,* 2e édit., Paris, 1901 ; — *Le Compagnonnage,* Paris, 1901.

G. Howell, *Le passé et l'avenir des Trade Unions,* trad., Paris, 1892. — P. de Rousiers, *Le Trade Unionisme* en Angleterre, Paris, 1897. — Webb, *History of Trade Unionism,* Londres, dern. édit., 1920. — Voyez aussi : *La politique sociale,* dans *La politique de réforme sociale en Angleterre,* Bruxelles, 1912.

P. Hubert-Valleroux, *Les associations ouvrières et les associations patronales,* Paris, 1899. — G. Fagniez, *Corporations et Syndicats,* Paris, 1905.— Paul-Louis, *Histoire du mouvement syndical en France,* (1789-1910), 2e édit., Paris, 1911. — A. Pawlowski, *La C. G. T.,* Paris, 1910. — Jouhaux, *Le syndicalisme français,* Paris, 1913. — G. Sorel, *Réflexions sur la violence,* Paris, 4e édit., 1920 ; — *Matériaux d'une théorie du prolétariat,* 2e édit., Paris, 1921. — P. Biétry, *Le socialisme et les jaunes,* 3e édit., Paris. — E. Martin Saint-Léon, *Syndicalisme ouvrier et syndicalisme agricole,* Paris. 1920. — M. Leroy, *Les techniques nouvelles du syndicalisme,* Paris, 1921. — J. Sageret, *Le syndicalisme intellectuel,* Paris, 1922. — Voyez aussi *L'information ouvrière et sociale,* Paris.

E. Vandervelde. *Les associations professionnelles d'artisans et d'ouvriers en Belgique,* 2 vol., Paris, 1891. — L. Varlez, *Les syndicats ouvriers en Belgique,* Paris, 1906. — C. Rutten O. P. et J. Arendt, *Pourquoi et comment nous voulons des syndicats chrétiens,* Gand, 1907. — J. Arendt, *La mission sociale des syndicats chrétiens,* Gand, 1907. — E. Vossen, *Les unions professionnelles,* 2e édit., Bruxelles, 1910, (qui donne. à la fin des chapitres, des bibliographies très abondantes sur tout ce qui concerne l'action syndicale, en Belgique et à l'étranger). — Misson, *Le mouvement syndical,* Namur, 1921. — *Rapports annuels* de la Confédération générale des syndicats chrétiens et libres de Belgique, Gand et Bruxelles. — *Rapports annuels* de la Confédération générale des syndicats socialistes et des syndicats indépendants, Bruxelles.

Mis de la Tour du Pin, *Vers un ordre social chrétien,* Paris, 1907. — Cyr. Massard, *L'union de Fribourg,* Louvain, 1914. — R. Jay, *L'organisation du travail par les syndicats professionnels,* 1894. — Garriguet, *L'association ouvrière,* Paris, 1904. — G. de Pascal, *Le régime corporatif et l'organisation ouvrière,* Paris, 1904. — Duthoit, *Vers l'organisation professionnelle,* Reims, 1910. — G. Valois et G. Coquelle, *Intelligence et production,* Paris, 1920. — P. Verschaeve, *L'organisation professionnelle des*

catholiques hollandais, dans Chronique sociale de France, Lyon, 1920-1921. — J. A. Veraart, *Beginselen der economische bedrijfsorganisatie,* Bussum. (Holl.), 1921. — *Programmaboek van de 8ste Nederlandsche Sociale Week,* Utrecht, 1921. — J. Arendt S. I., *L'organisation professionnelle,* Dossiers de l'Action Catholique, Bruxelles, 1922-1923.

Nous groupons sous ce titre les institutions et les procédés auxquels les ouvriers et les patrons ont généralement recours pour défendre leurs intérêts, particulièrement en matière de contrat de travail.

Nous examinerons leur nature, leur légitimité, les abus auxquels ils prêtent et les possibilités de réorganisation sociale qu'ils présentent.

ARTICLE I. — **Le Contrat collectif de Travail.**

Le Contrat collectif de travail est un contrat préliminaire au contrat de travail proprement dit, par lequel un groupe de travailleurs, d'une part, et un chef d'entreprise ou un groupement de chefs d'entreprise, d'autre part, s'engagent à respecter dans les contrats individuels à intervenir certains principes généraux ou certaines stipulations de détail.

Le contrat collectif est comparable à une charte, à une constitution ou à un traité dont les parties intéressées s'engagent à respecter les stipulations dans les lois à édicter par elles ou dans leurs conventions subséquentes.

Les stipulations les plus fréquentes des contrats collectifs visent les points suivants : rapports entre travailleurs et patrons ; droit de présenter des réclamations collectives ; droit de négocier par l'intermédiaire d'un étranger à l'usine ; reconnaissance du droit syndical ; conditions du travail et des salaires ; solution des conflits.

Avantages des Contrats collectifs :

1. — *Ils présentent une garantie de justice pour les contrats de travail proprement dits.*

En effet, *a)* l'ouvrier isolé est en état d'infériorité vis-à-vis de son patron ; il ne peut convenablement délibérer seul à seul avec lui ; il n'a ni la même intelligence, ni les mêmes connaissances, ni la même facilité de parole ;

b) économiquement, l'ouvrier isolé ne peut rien contre son patron ; tandis que l'ensemble des ouvriers d'une usine ou d'une industrie représente une puissance ;

c) l'entente modère la concurrence des ouvriers entre eux et donc les met en meilleure posture en face du patron. Si le contrat est conclu par les ouvriers de plusieurs usines, il

uniformise dans celles-ci les conditions du travail et protège les patrons plus consciencieux contre la concurrence de leurs rivaux. Les patrons, de leur côté, peuvent aussi s'unir.

2. — *Ils contribuent à la paix entre patrons et ouvriers.*

En effet, *a)* donnant plus de garanties de justice aux contrats de travail, ils diminuent le caractère odieux ou suspect que revêtent souvent ces contrats aux yeux des ouvriers ; ceux-ci ont trop souvent l'impression de s'être engagés à contre-cœur ou sans avoir débattu librement les conditions de leur engagement ;

b) ils définissent mieux les conditions du travail et les rapports entre patrons et ouvriers ; de ce chef, ils tarissent bien des sources de contestations ;

c) souvent, ils fixent des périodes pendant lesquelles nulle demande de modification aux conditions fixées ne sera introduite ;

d) souvent aussi, ils précisent les cas dans lesquels il ne pourra pas être déclaré de grève ou de lock-out, et ils établissent la procédure à suivre en cas de dissentiment.

Ces avantages sont comparables à ceux des traités entre nations.

Remarques. — 1. Le contrat collectif suppose la *coalition* des ouvriers, c'est-à-dire l'entente entre eux pour établir ou modifier en leur faveur les conditions de l'engagement.

2. — Dans l'état actuel des institutions et des lois, les contrats collectifs manquent de précision quant aux *personnes engagées* (ils sont passés souvent entre de vagues groupements, d'ailleurs instables, sans personnalité juridique), et ils manquent de *sanctions* surtout du côté ouvrier.

Nous parlons de sanction juridique, car *l'opinion publique* a une influence non négligeable en matière d'observation des contrats de travail, par le fait qu'elle se retourne, en cas de conflit, contre la partie qui n'a pas tenu sa parole.

L'établissement de sanctions efficaces est difficile et l'institution des contrats collectifs ne peut guère être sanctionnée par la loi sans une extension du syndicalisme et de la capacité syndicale, qui permettrait d'engager l'avoir des syndicats et la personne de leurs dirigeants en garantie de fidélité aux conventions.

3. — Néanmoins, tels quels, les contrats collectifs rendent des services appréciables.

Article 2. — **La Grève et le Lock-out.**

La grève proprement dite est une suspension concertée du travail dans le but immédiat d'enrayer l'entreprise.

Suspension : le gréviste abandonne l'usine, mais *non sans esprit de retour ;* il suspend son travail jusqu'à règlement du conflit. Au contraire, l'ouvrier quittant l'usine pour chercher du travail ailleurs n'est pas un gréviste.

Concertée : la grève suppose *entente* entre plusieurs travailleurs pour suspendre le travail ;

Dans le but immédiat d'enrayer l'entreprise : nous précisons par là le but intrinsèque qui caractérise la grève proprement dite. Les travailleurs, ayant conscience d'être indispensables à la marche de l'entreprise, lui retirent leur concours ; ils l'arrêtent ou l'entravent ; ils atteignent ainsi le patron dans ses intérêts et exercent sur lui une pression.

Telle est la psychologie de la grève et la clef de sa tactique : la condition essentielle du succès pour une grève est d'être assez *étendue* pour enrayer l'exploitation ; aussi la tendance universelle des grévistes est-elle de donner au mouvement le plus d'ampleur possible et leur crainte la plus vive est-elle d'être remplacés au travail. Une autre condition de succès, dérivant de la même conception, est le déclenchement de la grève dans une *période d'activité économique ;* en période de crise, la grève est inefficace, parce que le patron n'est pas fâché de chômer.

L'intention d'enrayer l'entreprise caractérise si bien la grève qu'on a appelé *grève perlée* une continuation du travail mais accompagnée de désorganisation du service par une application exagérée des règlements. On « perle » le travail ; par exemple, ou urge l'exécution de toutes les formalités et de toutes les précautions de règle sur les chemins de fer ; la conséquence en est que les retards s'aggravent à chaque station, et, après une demi journée, tout un réseau se trouve en désordre.

Le but final ou extrinsèque de la grève sera, suivant les cas, d'ordre *personnel :* vengeance à exercer contre le patron ou sympathie à témoigner à des camarades ; d'ordre *économique :* meilleures conditions de travail à obtenir ; d'ordre *politique*, les grévistes espérant que les patrons atteints et le public privé d'un service ou d'un produit fléchiront et s'emploieront à influencer le pouvoir.

Remarque. — Parfois la grève se borne à une *démonstration* de quelques instants ; par exemple, grève de cinq minutes. Elle agit alors par la menace plutôt que par le fait. Les grévistes affirment et affichent leur solidarité et leur discipline ; ils montrent qu'ils sont capables d'arrêter effectivement l'entreprise quand il leur plaira.

Grève improprement dite :

Il se peut que les ouvriers cessent le travail par simple mauvaise humeur ou par manière de protestation collective, *sans penser à entraver l'industrie.* Cette attitude, à demi

consciente de ses effets, est rare et éphémère ; elle cesse ou évolue bientôt vers la grève proprement dite.

Il arrive aussi que la grève ne soit qu'une *manifestation* destinée à impressionner le public, sans souci du patron ; par exemple, certaines grèves politiques : pour ou contre le gouvernement ; contre telle sentence judiciaire ; jadis, la grève pour le suffrage universel.

Enfin, il arrive que la grève ne soit qu'un moyen de se donner des *loisirs ;* par exemple, la grève dite « des pommes de terre », à l'époque de la plantation ou de la récolte ; la grève pour fêter le premier mai.

Dans ces derniers cas, le terme de grève est pris par extension et abusivement ; on dirait mieux — et l'on dit en effet — *chômage.*

Quand la grève vise directement à s'opposer à l'exécution d'une décision du pouvoir politique, elle confine à la *révolte.* Exemple, refus de transporter des troupes ou de transmettre les ordres du pouvoir.

A la grève répond du côté patronal le **lock-out** (exclusion) *ou renvoi temporaire, en bloc, des ouvriers, dans le but immédiat de les priver de travail.*

Quand cette intention est absente, on dit licenciement du personnel, ou fermeture d'usine, ou décision de chômage.

Le *but final* du lock-out peut être d'exercer des représailles, d'amener le personnel à accepter telles ou telles conditions de travail, etc.

Légitimité de la grève et du lock-out. — Pour être honnête, la grève ou le lock-out doit : 1°) *être juste*

a) en soi-même : par exemple, ne pas rompre un engagement.

b) dans son but : ne pas exiger des choses injustes.

Il importe, à cet égard, de distinguer la grève qui vise à la *réparation d'une injustice positive* et celle qui demande une *amélioration raisonnable* mais qui ne s'impose pas en rigueur de justice ; dans ce second cas, les circonstances accessoires pourront plus facilement suffire à rendre la grève illégitime.

c) dans ses moyens : sans violences, injures, menaces contre les personnes ou contre les biens.

2°) *être basée sur un motif proportionné aux maux qui en résultent.*

Ces maux sont les suivants : *a) pertes matérielles* pour les grévistes, les patrons et la société tout entière, pertes souvent énormes ; *b) état d'irritation et de mésintelligence* que la grève avive et qui perdure longtemps après elle ; *c) oisiveté et excès* fréquents dans ces circonstances.

3°) *ne venir qu'après épuisement des moyens d'entente ou des formes de revendication plus modérées.*

N. B. — Les motifs de la grève doivent être d'autant plus graves que ses effets sont plus étendus et plus funestes.

Cette gravité des effets est à son maximum quand la grève compromet la vie publique et atteint des personnes étrangères au conflit ; par exemple, grève des chemins de fer, des charbonnages, de l'éclairage ou du ravitaillement des agglomérations. Ceci nous amène à parler de la grève des services publics.

Grève des services publics.

En matière de grève, le terme de service public prête à une confusion qu'il importe de dissiper.

Les *services publics proprement dits* sont ceux par lesquels le pouvoir exerce ses fonctions essentielles : la justice, la police, la défense du territoire, la perception des impôts, la confection des lois. On a étendu le nom de services publics à toutes les autres activités dont l'État, élargissant son rôle, est venu à s'occuper : bibliothèques et musées, routes, canaux, chemins de fer, P. T. T., eau, lumière, force motrice, et même, en France, tabacs, allumettes, porcelaines de Sèvres, gobelins.

Pourquoi, dit-on, refuser aux ouvriers des entreprises gérées par l'État ou les Communes, le droit de grève qu'on accorde aux ouvriers des entreprises similaires quand elles sont gérées par les particuliers ?

En effet, il n'y a pas de motif de les traiter différemment, *de ce chef* (1). Mais c'est mal poser la question. Ce qui importe ici, ce n'est pas la personne du chef d'entreprise, mais *la nature du service ou du produit*, c'est son caractère de *nécessité sociale.*

La vraie question est celle-ci : *certains services ou certaines entreprises ne sont-ils pas tellement nécessaires au bien commun de la société, qu'ils doivent être soustraits à la grève ?*

La réponse est évidente. Elle est admise par tout le monde — les anarchistes exceptés — pour les services publics proprement dits dont nous parlions plus haut, parce qu'ils sont indispensables au fonctionnement de l'État.

Elle doit être admise aussi pour d'autres services ou entreprises qui, à cause de la solidarité économique et sociale si étroite aujourd'hui, sont indispensables à la vie publique.

---

(1) On peut seulement invoquer les avantages faits aux agents de l'État et le recours politique dont ils disposent contre les abus.

Le principe de solution pourrait se formuler comme suit : l'exercice de l'autorité publique ne peut être entravé ; l'existence ou la santé d'une population ne peuvent être compromises ; de graves intérêts d'une foule de citoyens ne peuvent être mis en péril pour la satisfaction d'intérêts particuliers.

Dès lors, *le fonctionnement des services et la fabrication des produits nécessaires à l'exercice de l'autorité publique, à l'existence ou à la santé de la population, à la sauvegarde de graves intérêts sociaux ne peuvent être entravés par la grève, que ces services ou entreprises soient privés ou publics* (1).

Dans ces catégories rentrent : 1) les chemins de fer, tramways et autres entreprises de transport en commun par terre, par mer ou par eau ; 2) les usines à gaz et d'électricité ; 3) les mines de combustibles ; 4) les entreprises de distribution d'eau, de lumière ou de force motrice ; 5) les établissements hospitaliers ; 6) dans les agglomérations importantes, les entreprises de pompes funèbres, l'enlèvement des ordures ménagères et autres services de voierie et d'hygiène publique (2).

Les intérêts particuliers et les droits du personnel de ces services doivent être sauvegardés par d'autres moyens, dans toute la mesure du possible. Ces moyens sont les conseils d'arbitrage, le recours administratif, le recours politique, etc.

Que si, dans certains cas, les intérêts particuliers ne pouvaient trouver satisfaction, ce mal serait moindre que celui qui résulterait du droit de grève des services nécessaires.

Dans la plupart des pays, des lois s'élaborent dans ce sens.

Réglementation du droit de grève. — Même dans des industries moins essentielles à la vie de la nation, le droit de grève doit, en principe, être *réglementé* et *limité*.

La grève est, en définitive, un moyen de se faire justice à soi-même. Dans un régime économico-social d'étroite interdépendance entre tous les citoyens, elle entraîne une perturbation et occasionne à des tiers des pertes déplorables. Le recours fréquent à ce procédé crée un état d'insécurité dommageable à tous. Il ne garantit d'ailleurs pas le résultat poursuivi : le plus fort l'emporte et non pas le plus juste. On pourrait, sous tous ces rapports, comparer la grève à la guerre. Or, la guerre ne se justifie que par l'absence

---

(1) Par exemple, la grève n'est pas plus admissible sur les lignes du Nord-Belge que sur les lignes de l'État. Mais la grève n'a pas d'inconvénient social dans les fabriques de porcelaines de Sèvres.

(2) Cfr. Le projet de loi français sur l'arbitrage obligatoire, mars 1920.

d'autorité supérieure pour trancher les conflits. Mais ici, cette autorité existe.

Il est donc hautement désirable que, après avoir reconnu en principe le droit de grève des travailleurs, on en règle l'usage pour en éviter l'abus.

Tels sont, en effet, les trois stades par lesquels passent tous les droits chez les nations civilisées : le droit est d'abord réclamé, puis reconnu, et enfin réglementé ; comme une machine est d'abord désirée, puis inventée et enfin mise au point.

Les grandes lignes de cette réglementation se dessinent déjà : on distinguera les industries suivant leur caractère de *nécessité sociale ;* on supprimera le droit de grève dans les industries et dans les services les plus indispensables ; on l'entourera, dans les autres, de garanties.

Notamment on imposera, avant toute grève, *un délai, — la formulation exacte et la publicité des griefs ou revendications, — un essai d'arrangement amiable, — une médiation ou un arbitrage* par des juridictions créées à cet effet.

Les mêmes principes sont applicables au lock-out.

Article 3. — **Le Syndicalisme.**

Aperçu Historique. — Les corporations de métiers, si florissantes au moyen âge, tombèrent en discrédit à la fin de l'Ancien Régime, faute d'avoir su s'adapter aux nouvelles conditions économiques de l'époque moderne. La Révolution française, non contente de les supprimer, nia jusqu'au principe de l'association professionnelle. La fameuse loi Le Chapelier, du 14 juin 1791, interdit aux citoyens de même état ou profession de s'unir et de former des règlements « sur leurs *prétendus* intérêts communs. »

La Constitution de 1830 rétablit, *en Belgique,* la liberté d'association ; mais le Code Pénal continua jusqu'en 1867 à punir les « coalitions ». Le mouvement syndical actuel ne prit quelque importance chez nous qu'à partir de 1885. La poussée démocratique qui suivit l'armistice, la nécessité d'un réajustement des salaires au coût de la vie, la période de haute prospérité industrielle de 1919-1920 lui donnèrent un élan extraordinaire. A s'en rapporter aux statistiques publiées par les deux grands groupements qui se partagent aujourd'hui la quasi totalité des syndicats ouvriers belges, on compterait, en janvier 1923, 600.000 syndiqués socialistes et 200.000 syndiqués chrétiens.

En Allemagne et en France, le mouvement syndical débuta à peu près à la même époque qu'en Belgique ; il acquit en Allemagne, dès avant la guerre, une très grande puissance par le nombre de ses adhérents et par leur organisation, tant chez les socialistes que chez les chrétiens ;

en France, au contraire, le syndicalisme ne groupa que de faibles effectifs, qui se livrèrent à une action politique et révolutionnaire dans les Bourses du travail et la C. G. T. Pendant la guerre, les nouveaux chefs de la C. G. T. essayèrent de discipliner et d'assagir les syndicats socialistes ; on crut un instant qu'ils réussiraient ; mais des divisions éclatèrent à propos de la grève de 1920 et remirent tout en question. Des syndicats chrétiens commencent à se développer.

En Angleterre, les Trade-Unions apparurent dès la première moitié du XIXe siècle. Elles se tinrent sur le terrain strictement professionnel et s'organisèrent de façon admirable. Mais depuis une dizaine d'années et surtout depuis la guerre, elles se laissent gagner par les théories et l'agitation socialistes.

D'après une *statistique* publiée par le Bureau International du Travail, pour les vingt pays principaux, les 10.836.000 syndiqués de 1910 étaient devenus 32.680.000 en 1919.

Voici les chiffres détaillés pour les pays qui nous intéressent le plus :

	1910	*1919*
Angleterre	2.400.000	8.024.000
Allemagne	2.960.000	9.000.000
États-Unis	2.100.000	5.607.000
France	977.000	2.500.000
Italie	817.000	1.800.000
Belgique	139.000	750.000
Hollande	154.000	625.000
	9.547.000	28.306.000

Quant aux groupements professionnels *patronaux,* ils empruntent des formes plus souples et moins apparentes que les syndicats ouvriers. En Belgique, ils semblent moins cohérents et moins disciplinés que dans d'autres pays, notamment en Allemagne. Il faudrait distinguer parmi eux les *groupements financiers* disposant des capitaux, les *groupements d'entreprises* par ententes, cartels et trusts, et les *groupements syndicaux* proprement dits entre patrons s'occupant plus directement de la direction des usines et des rapports avec le personnel. Les industriels belges sont travaillés à la fois par l'esprit individualiste qui prédomine encore dans beaucoup de milieux et par la tendance à l'organisation patronale. La concurrence internationale plus sensible que jamais depuis la guerre, la nécessité de mesures d'ensemble pour la restauration du pays après l'armistice et l'ampleur même du mouvement syndicaliste ouvrier ont contribué beaucoup à resserrer, dans ces dernières années, les liens du patronat.

Définition. — *Le syndicat ou union professionnelle est une association de personnes de même profession ou de professions similaires en vue d'étudier, de défendre et de promouvoir leurs interêts professionnels.*

Ces associations sont locales, régionales, nationales, internationales. Elles se groupent en fédérations et confédérations d'après *deux principes de groupement* différents : par professions et par régions.

Objet du Syndicalisme ouvrier. — Nous entendons un syndicalisme qui ne cherche pas la lutte des classes et encore moins la révolution sociale, mais qui réponde à la définition donnée ci-dessus. Ses buts sont les suivants :

a) développer parmi les ouvriers l'esprit de fraternité et de solidarité ;

b) améliorer les salaires et les conditions du travail dans les limites de la justice et de l'ordre public ;

c) veiller à l'application et au progrès des lois sociales ;

d) chercher à prévenir et éventuellement à régler les conflits ;

e) assurer aux syndiqués la sécurité de leurs personnes et le libre exercice de leurs droits ;

f) examiner leurs plaintes individuelles ou collectives, présenter et soutenir leurs revendications légitimes, par tous les moyens de droit, y compris la grève ;

g) leur faciliter la participation aux institutions d'épargne et d'assurances sociales ;

h) réunir des ressources pour les fins susdites.

Légitimité du Syndicalisme ouvrier. — La légitimité du syndicalisme ressort des arguments suivants :

1) Il est légitime de s'unir pour des fins honnêtes à poursuivre par des moyens honnêtes.

2) Il est légitime que des personnes de même rang, profession et intérêts s'unissent pour se soutenir, en particulier si leurs intérêts s'opposent sous certains rapports à ceux d'autres catégories de personnes. (1)

Cette organisation se justifie surtout à une époque où la liberté d'association est offerte à tous et largement utilisée par les capitalistes et les chefs d'entreprise.

---

(1) Cette formule nous paraît préférable à cette autre : « l'association professionnelle est de droit naturel ». Les institutions de droit naturel — à prendre cette locution dans son sens le plus usité — sont celles qui tiennent de si près à la nature de l'homme qu'elles *s'imposent partout et toujours*. Telles sont la société conjugale, la société familiale, la société civile. L'association professionnelle ne rentre pas dans ces institutions de droit naturel strict.

3) Le syndicalisme favorise, de soi, une plus grande justice dans les relations entre patrons et ouvriers. Il équilibre mieux les forces en présence.

« C'est une expérience universelle, écrivait Montesquieu bien avant qu'il ne s'agit de syndicat, que tout homme qui a du pouvoir est porté à en abuser : il va jusqu'à ce qu'il trouve des limites... Pour qu'on ne puisse abuser du pouvoir, il faut que, par la disposition des choses, le pouvoir arrête le pouvoir ». Au pouvoir capitaliste, il faut le contrepoids du pouvoir ouvrier.

4) Il favorise la paix sociale. En effet, *a)* les contrats débattus par les syndicats donnent plus de confiance à ceux qui les acceptent que les contrats consentis par des isolés. (1)

b) Le syndicalisme amène aussi les ouvriers à étudier par eux-mêmes ou par leurs délégués les conditions de l'industrie ; à mettre au point leurs revendications ; à prendre une vue plus nette des progrès possibles et des prétentions chimériques.

c) On peut constater, à l'appui de cette observation, que, dans tous les pays, les socialistes les plus modérés sont les syndiqués ; le syndicalisme a contribué efficacement à la critique et à l'abandon du marxisme pur par la plupart des socialistes.

5) Enfin et surtout, le groupement des ouvriers et des patrons par industries, par régions, par marchés internationaux, est de nature à mettre l'ordre et la clarté dans le jeu des forces et des intérêts divers qui s'enchevêtrent dans notre monde économique. Ce classement des membres de chaque profession suivant leurs affinités naturelles permettra aux pouvoirs publics, gardiens du droit, de mieux préciser et de mieux garantir les obligations et les devoirs de chacun.

Légitimité des syndicats chrétiens en particulier.

1) Il importe de ne pas laisser perdre de vue aux ouvriers, dans la poursuite de leurs intérêts économiques, les principes de justice chrétienne et, en général, les préoccupations religieuses.

Ceci est vrai de toutes les classes de la population. Mais les ouvriers sont plus exposés, sous ce rapport, que les membres des classes cultivées : l'homme du peuple est simpliste et tout d'une pièce ; il obéit au sentiment plutôt qu'à la raison froide et subtile ; il ne distingue pas ; quand il s'engage, il s'engage tout entier. D'ailleurs les préoccupations économiques prennent une si grande importance dans sa vie qu'elles

(1) Voyez ci-dessus, art 1, le contrat collectif.

entraînent facilement tout le reste. Le syndicat devient ainsi pour l'ouvrier une association où, de fait, toute sa personne est prise.

L'ouvrier subit aussi beaucoup plus l'entraînement des exemples et des excitations des compagnons qu'il rencontre ou des chefs qu'il se donne. Aussi voyons-nous, en pratique, presque tous les syndicats ouvriers — à la différence des syndicats patronaux et des groupements de professions libérales — s'inspirer non seulement de théories économiques mais même de doctrines politiques, sociales et religieuses déterminées.

2) Si l'on n'établit pas de syndicats chrétiens, étant donné le courant actuel, tous les syndicats seront socialistes.

3) Toutes les autorités sont d'accord pour approuver les syndicats chrétiens.

Remarque. — La nécessité, au point de vue religieux, de grouper les ouvriers catholiques entre eux à l'exclusion même des protestants croyants a été affirmée par le Souverain Pontife Pie X à propos du conflit qui divisait l'Allemagne, Cologne tenant pour les syndicats interconfessionnels, Berlin et Trèves pour les syndicats confessionnels ou exclusivement catholiques. Nous n'avons pas à entrer dans le détail de ce débat. Qu'il nous suffise de dire que finalement les syndicats interconfessionnels ont été admis en raison des circonstances, quoique une préférence de principe ait été nettement marquée par l'autorité ecclésiastique pour les syndicats strictement confessionnels (1).

Objections. — Pour ne pas laisser d'obscurité dans une matière d'aussi grande importance, tant au point de vue théorique qu'au point de vue pratique, nous passerons brièvement en revue les principales objections que l'on oppose aux idées que nous venons d'exposer.

— *Des patrons honnêtes, justes et charitables disent :* « Nous pratiquons largement notre devoir envers nos ouvriers ; nous leur donnons même plus que de droit. Le syndicat crée une opposition permanente entre notre personnel et nous : il ouvre la voie à des contestations de justice là où régnait la charité. »

R. — Ces remarques ne manquent pas de vérité. Cependant deux observations s'imposent : 1) A côté des patrons modèles dont on fait état, il y en a d'autres. Souvent aussi, en dépit des meilleures intentions du monde, des patrons ont les mains liées par la concurrence ou par leur syndicat à eux.

2) Il est bon de faire le départ entre les devoirs de stricte justice et les devoirs de charité : *a)* les premiers sont mieux

(1) Pie X, Encyc. *Singulari quadam.* — J. de la Brière S. I., *Les luttes présentes de l'Église,* Tome I.

définis et donnent à la partie adverse un titre de droit ; *b)* il y aurait quelque chose de peu correct de la part du patron à payer, par exemple, un salaire insuffisant, quitte à suppléer la différence au nom de la charité ; *c)* l'ouvrier éprouve une satisfaction légitime à se faire payer son dû, plutôt que de dépendre de la bienveillance de son patron ; *d)* les situations nettes entre patrons et ouvriers épargnent les suspicions et les malentendus ; *e)* l'ouvrier désire de plus en plus traiter avec ses patrons sur un pied de justice et d'égalité. Cette émancipation est sans doute périlleuse ; elle s'inspire souvent d'un esprit d'orgueil et d'insubordination ; mais elle peut s'inspirer aussi d'un légitime souci de dignité personnelle ; pratiquement, elle existe et il serait dangereux de n'en pas tenir compte.

S'en suit-il que le domaine de la charité s'évanouisse ?

Bien loin de là. Il y a même place aujourd'hui, — à cause précisément de l'indocilité, de la susceptibilité et de l'humeur ombrageuse des ouvriers, — à une charité plus difficile, plus délicate et plus méritoire ; la charité dans les rapports devient non seulement une vertu mais un art de la part des patrons. Ils doivent respecter ce qui, dans les dispositions des ouvriers, est légitime ; excuser ce qui est excusable et souvent tolérer le reste ; le champ de la charité se modifie, se diversifie et, au total, s'agrandit. Toujours, d'ailleurs, un patron vraiment chrétien trouvera l'occasion d'une infinité d'actes de charité spirituelle et corporelle.

— *D'autres, plus radicaux, disent :* nous sommes maîtres chez nous et voulons le rester.

On leur répondrait justement : Si vous voulez rester maitres chez vous, vous êtes libres de le faire ; mais si vous introduisez chez vous, tous les matins, quelques centaines d'ouvriers et leur demandez leur collaboration, vous ne pouvez leur refuser le droit de débattre les conditions de leur travail et de s'entendre entre eux pour cela.

— *On riposte :* nous ne parlementons pas avec des étrangers.

R. — Pourquoi pas, si ces négociateurs sont honnêtes et bien intentionnés ? L'ouvrier, comme quiconque, a le droit de se faire représenter pour la discussion de ses intérêts ; d'autant plus que l'ouvrier est personnellement dans un état d'infériorité vis-à-vis de son patron, et dans une situation assez délicate pour lui présenter des réclamations.

— *Une objection de portée plus générale* signale dans le syndicalisme un danger d'ordre public :

Les syndicats groupés en puissantes fédérations et obéissant à un

mot d'ordre unique constituent une force si redoutable qu'elle pourrait faire échec aux pouvoirs établis. L'État ne peut les laisser grandir sans aviser aux moyens d'en rester le maître.

Il y a là, en effet, un danger sérieux. Nous répéterons au sujet du droit syndical ce que nous avons dit du droit de grève. Après avoir été reconnu, il doit être organisé, précisé et maintenu sous le contrôle nécessaire.

D'une part, la législation doit doter les syndicats de tous les moyens juridiques nécessaires pour l'accomplissement de leur mission ; leur capacité doit être élargie. Mais, d'autre part, le champ de leur activité doit être délimité et les responsabilités établies de façon à pouvoir réagir efficacement contre tout essai d'empiétement sur la souveraineté de l'État.

Les syndicats et la réorganisation sociale. — Le syndicalisme, à mesure de ses progrès, étend à des ensembles toujours plus vastes la solidarité ouvrière. Celle-ci entraîne la solidarité patronale. Des fédérations patronales et des fédérations ouvrières de plus en plus larges entrent en contact quand il s'agit de débattre les conditions du travail et la fixation des salaires.

Ce contact intermittent gagnerait à devenir continu et à disposer d'organes réguliers. Des *commissions mixtes* joueraient ce rôle. Formées de délégués des fédérations ouvrières et des fédérations patronales, elles délibéreraient sur les conditions générales de l'industrie, qui intéressent à la fois patrons et ouvriers ; sur les questions de travail et de salaires, où leurs intérêts s'opposent mais qui exigent des solutions ; et enfin sur la gestion des caisses d'assurances sociales et des institutions similaires, auxquelles participent à la fois les uns et les autres.

Si cette organisation prenait corps, le principe de la corporation trouverait, sous des modalités nouvelles, une application depuis longtemps désirée.

De tous les projets de réorganisation sociale, c'est, nous semble-t-il, celui qui serre les réalités de plus près et qui donc a le plus de chance d'aboutir.

Il conviendrait toutefois de réserver dans les commissions mixtes une place aux représentants des *consommateurs*, afin d'empêcher que les ouvriers et les patrons ne se consentent mutuellement des avantages au détriment du public qui devrait en payer les frais sous forme d'augmentation des prix. Les essais tentés depuis quelques années en Hollande méritent d'être suivis avec la plus grande attention.

CHAPITRE V.

Principes de la législation du travail.

BIBLIOGRAPHIE. — A. Vermeersch S. I., *Manuel social*, 3e édit., Louvain, 1909. — C. Van Overbergh, *Les inspecteurs du travail*, Louvain, 1890. — E. Mahaim, *La protection légale des travailleurs*, Bruxelles, 1911. — R. Jay, *La protection légale des travailleurs*, 2e édit., Paris, 1910. — Massé et Bovier-Lapierre, *Cours de législation du travail*, 2e édit., Paris, 1919.

P. Pic, *La protection légale des travailleurs et le droit international ouvrier*, Paris, 1909. — Mahaim, *Le droit international ouvrier*, Paris, 1913. — I. Sinzot, *Les traités internationaux pour la protection des travailleurs*, Louvain, 1911. — M. Levie, *Rapport sur la législation internationale du travail*, Congrès d'Économie sociale catholique de Liége, 1920. — M. Turmann, *Problèmes sociaux du travail industriel*, Paris, 1921.

Annuaire de la législation du travail (de tous les pays), publié par l'Office du travail de Belgique, depuis 1897. — *Revue du Travail*, Bruxelles. — *Bulletin de l'Office international de Bâle*. — *Revue internationale du travail*, et les autres publications du Bureau international du travail de Genève.

Si nous parcourons les Codes modernes, nous y trouvons un certain nombre de lois, — parfois réunies en système, parfois dispersées en fragments épars, — qui ont trait au travail salarié. Presque toutes ces lois, chez nous comme dans les pays voisins, sont de date récente ; leur élaboration, à quelques exceptions près, commença dans la période de 1880 à 1890. Leur analyse sort du cadre de notre travail et demanderait, à elle seule, un volume (1) ; nous nous contenterons d'en donner un *aperçu général* et de formuler les *principes* sur lesquels elle s'appuie.

Ce sera la matière des quatre articles qui diviseront ce chapitre, et dans lesquels nous examinerons : 1. L'objet de la législation du travail. — 2. Les objections que cette législation a soulevées. — 3. Les principes sur lesquels elle repose. — 4. Le couronnement que lui apporte la législation internationale du travail.

ARTICLE I. — **Objet de la législation du travail.**

On pourrait grouper sous les chefs suivants les nombreux objets auxquels s'étend la législation du travail :

(1) On la trouvera, pour ce qui concerne la Belgique, dans le Manuel social du P. Vermeersch et dans la Revue du Travail.

1. Le *contrat* de travail ; le contrat d'emploi ; le contrat collectif ; — les *règlements d'atelier ;* — les *procédures* à mettre en action en cas de différends relatifs au travail : tribunaux ordinaires ; conseils de prud'hommes ; conseils de conciliation et d'arbitrage.

Cette partie de la législation facilite la conclusion des contrats susdits ; elle l'entoure des garanties d'équité désirables ; elle coupe court à certains abus trop fréquents autrefois, comme le paiement en nature et les retenues exagérées sur le salaire sous forme d'amendes ; en définissant les obligations des parties, elle prévient les contestations ou permet d'y mettre fin par un recours aux juridictions établies.

La loi sur les règlements d'atelier, s'inspire des mêmes préoccupations ; elle oblige le chef d'entreprise à préciser le règlement qu'il impose à son personnel et, pour que nul n'en ignore, à l'afficher dans ses ateliers.

2. La *réglementation du travail* par les pouvoirs publics, avec le contrôle d'inspecteurs spéciaux, porte sur le travail des enfants, des adolescents, des femmes, des hommes adultes.

Elle interdit certains travaux à certaines catégories de personnes ; elle limite la durée du travail salarié ; elle impose des mesures relatives à la moralité, à l'hygiène et à la sécurité des locaux industriels et commerciaux.

Une réglementation plus sévère vise les industries spécialement insalubres ou dangereuses : mines, chemins de fer, carrières, fabriques de blanc de céruse, soieries artificielles, etc.

Le but poursuivi a été de sauvegarder la décence et les mœurs publiques, la santé de la population, en particulier la santé de la génération qui grandit ; on a voulu aussi défendre l'ouvrier contre ses propres faiblesses, contre les entraînements d'une concurrence excessive, contre la prépondérance du capital.

3. Le statut juridique des *unions professionnelles*, dont nous avons parlé ci-dessus. (1)

4. L'organisation des *assurances sociales,* de l'*épargne*, des *mutualités*, des sociétés d'*habitations et logements à bon marché,* toutes institutions destinées immédiatement à améliorer la condition matérielle et morale des travailleurs, et, tout particulièrement, à leur garantir le minimum de ressources nécessaire à leur subsistance.

Il faut rapporter à la même pensée les dispositions relatives à l'insai-

---

(1) Voyez p. 238 sq.

sissabilité et à l'incessibilité des salaires, de même que celles qui, dans certaines législations, fixent des minimums de salaires.

5. — La création d'*organismes publics :* Ministères et Offices du Travail ; Conseils du Travail ; Conseils des métiers et négoces ; Conseils nationaux d'industrie, etc., destinés à étudier les questions ouvrières et doués d'une certaine compétence pour conseiller le gouvernement, élaborer des projets de lois, arbitrer les conflits.

ARTICLE 2. — **Objections opposées à la législation sociale.**

Les premiers essais de législation sociale furent âprement combattus au nom du libéralisme économique. L'opinion généralement régnante au XIXe siècle répugnait à l'intervention de l'État en matière économique et en matière sociale.

On disait : la liberté est sacrée ; l'État ne peut y toucher ; il n'a pas à diriger, ni à aider les citoyens ; il n'a pas à les prendre en tutelle. L'intervention de l'État ne pourrait que troubler les rapports économiques contrairement aux lois qui les régissent. En matière morale, la contrainte est impuissante, elle ne produit aucun bien durable.

On n'admettait donc d'intervention ni du point de vue moral, ni du point de vue économique, ni du point de vue social ou de la protection des faibles.

A partir du moment où la liberté syndicale fut pratiquement reconnue, on ajouta : si les individus isolés se jugent trop faibles, qu'ils s'unissent ; mais que le pouvoir se borne à laisser faire et à maintenir le milieu libre.

Réponse. — Quelque précieuse que soit la liberté, quelque puissante que soit l'association, elles ne suffisent pas à tout.

L'homme n'a pas trop de tous les moyens dont il dispose pour ordonner le monde où il vit, pour se garer des maux qui l'assaillent et pour réaliser les progrès auxquels il aspire.

Un de ces moyens est l'action de l'État (1).

En combinant au mieux les ressources de la liberté, de l'association et de l'État, encore est-il bien malaisé de réaliser tous les progrès matériels et moraux désirables.

Ce n'est pas attenter à la dignité de l'homme que de l'empêcher de mal faire ou de faire du mal à soi et aux autres.

Cette réponse générale se précisera par les principes que nous allons formuler.

---

(1) Nous renvoyons à ce que nous avons dit à ce sujet dans l'Introduction, p. 13 ; à la fin de la Première Partie, p. 111 sq. ; et à propos du Prix, p. 192 sq.

Article 3. — **Fondement de l'intervention légale.**

On pourrait préciser les domaines respectifs de la loi et de la liberté dans les principes suivants :

1. — *La liberté doit être respectée dans tout ce qu'elle entreprend de bien et de compatible avec l'ordre social.*

2. — *Elle doit être ménagée, quand l'individu qui en abuse ne nuit qu'à lui-même.*

Toutefois ces ménagements mêmes ont des limites : quand les abus sont énormes, la loi doit intervenir pour aider les volontés débiles, pour *défendre les individus contre eux-mêmes* et leur épargner ainsi des maux qu'ils auraient à regretter.

C'est en vertu de ce principe, par exemple, que le Code Civil défend les engagements de services indéfinis (art. 1780), et que la loi prohibe le suicide, et qu'elle réglemente sévèrement la vente de l'alcool, des stupéfiants et des poisons ; tout cela, non seulement en vue de protéger des tiers, mais aussi pour défendre chacun contre ses propres excès.

3. — *La liberté doit être aidée, au besoin, dans ce qu'elle veut de raisonnable.*

L'État dispose d'un pouvoir et de ressources considérables ; il manquerait à sa mission en ne les employant pas à soutenir les efforts louables des individus et des associations privées.

Ce principe trouve son application, par exemple, en matière d'épargne, d'assurances sociales, d'habitations à bon marché.

4. — *La liberté du faible doit être protégée dans sa rencontre avec le fort.*

La parole fameuse de Lacordaire est toujours vraie : « *Entre le fort et le faible, entre le riche et le pauvre, entre le maître et le serviteur, c'est la liberté qui opprime et la loi qui affranchit.* » De là, les lois sur la réglementation du travail.

Chacun d'ailleurs, suivant les circonstances économiques et la puissance des groupements qui s'opposent à notre époque, peut être tantôt le faible et tantôt le fort. La loi a eu souvent à protéger l'ouvrier contre la puissance du capital ; elle a eu aussi, et elle aura plus souvent peut-être dans l'avenir, à faire respecter les droits du capital contre les forces ouvrières coalisées.

5. — *Les libertés doivent être départagées quand elles entrent en conflit.*

La liberté de l'un, dans la vie sociale, peut pratiquement annihiler la liberté de l'autre. Il faut alors que la loi assure l'exercice de la liberté raisonnable. C'est le cas pour le repos dominical obligatoire et pour la durée normale du

travail. L'organisation du travail dans les entreprises et les nécessités de la concurrence exigent ou bien que tout le monde travaille ou bien que tout le monde chôme en même temps.

6. — *Enfin, la liberté doit être réprimée quand ses prétentions sont dommageables à autrui ou compromettent l'ordre public.*

C'est ce qui impose à l'État d'intervenir pour la protection de la santé et de la moralité publiques.

Tels sont les principes qui légitiment et qui appellent une intervention de la loi dans le domaine social.

Ils sont d'application de plus en plus fréquente à mesure que la population s'agglomère, que la division et la spécialisation du travail s'accentue, que les communications plus faciles mettent en relations plus suivies les citoyens d'un même pays et créent entre eux des liens de solidarité et d'interdépendance plus étroits.

Mais ils sont aussi, et pour les mêmes raisons, d'application de plus en plus délicate. Ils exigent, de la part des gouvernants, beaucoup de sagesse et de discrétion, une connaissance très avertie des circonstances concrètes du milieu et des possibilités économiques (1).

Ces qualités n'ont pas fait défaut aux auteurs de la législation sociale belge d'avant-guerre, s'il faut en croire le témoignage que leur rend le P. Vermeersch, dans son Manuel Social :

« L'esprit général qui a inspiré notre œuvre législative, écrit-il, est celui de cette intervention modérée, acceptable à des gens qui reviennent peu à peu de l'optimisme libéral sans passer à l'extrême opposé du pessimisme socialiste : et qui, par leurs traditions nationales, sont mis en défiance de l'État et de la centralisation à outrance... L'effort spontané des particuliers est, à leurs yeux, préférable à l'action de l'autorité, mais il ne peut pas tout. A l'État, à la Loi, la mission de suppléer à l'insuffisance des initiatives privées, sans toutefois les décourager ni les paralyser » (2).

Il ajoutait ce conseil dont les circonstances actuelles soulignent l'opportunité :

« Législateurs, soyons sobres d'obligations et de défenses, larges

(1) C'est sur ces possibilités que le Roi attirait l'attention du pays quand, écrivant au Ministre du Travail, après la promulgation de la loi de 1921 sur la journée de huit heures, il disait : « La journée de huit heures est conquise juridiquement ; il reste à la conquérir économiquement. »

(2) Tome I, p. 28.

dans les subventions. Guère de monopoles. Ne faisons pas tout ; et surtout, loin de contrarier les initiatives des citoyens, apprenons-leur à agir par eux-mêmes, à se passer de nous. »

ARTICLE 4. — **La législation internationale du travail.**

Les abus contre lesquels la législation sociale a réagi dans les différents pays provenaient le plus souvent de la concurrence effrénée qui sévissait entre ouvriers en quête de travail et entre chefs d'entreprise préoccupés de réduire leurs prix de revient.

L'effet immédiat de la législation sociale est de tempérer la concurrence en uniformisant quelques-unes des conditions du travail : durée, modes de paiement, réparation des accidents, prohibition de l'emploi des enfants, etc.

Mais l'action des lois sociales s'arrête aux frontières du pays qui les édicte, tandis que la concurrence est internationale. Les pays qui aggravent leurs charges sociales et élèvent leurs prix de revient se mettent en état d'infériorité vis-à-vis de leurs rivaux plus circonspects. Sans doute, les charges sociales sagement conçues amènent à la longue des progrès dans la qualité de la main-d'œuvre et dans les installations ou méthodes industrielles ; elles peuvent se traduire, en définitive, par une amélioration du produit et une diminution du prix. Mais, dans la période d'établissement et de transformation, elles sont coûteuses et entraînent une augmentation des frais de production (1).

De plus, il fallait aviser au statut des ouvriers étrangers quant à l'application des lois sociales propres à chaque pays, par exemple, pour la réparation des accidents, les pensions, etc.

Aussi la nécessité apparut-elle bientôt d'obtenir des différents pays une marche parallèle dans la voie des réformes sociales.

Le Conseil fédéral suisse chercha, dès 1881, à provoquer la réunion d'une Conférence diplomatique. En 1890, l'empereur d'Allemagne convoqua à Berlin une Conférence qui n'aboutit qu'à des vœux platoniques. L'initiative privée fut plus heureuse ; elle créa, à Paris, en 1900, *l'Asso-*

---

(1) Ainsi, à la suite de la réduction de la journée de travail dans les mines, le nombre des ouvriers mineurs a augmenté de 20.000, sans augmentation correspondante de la production, jusqu'à ce jour. En 1913, il y avait 145.337 ouvriers du fond et de la surface. En mars 1921, il y en avait 167.986, soit 22.649 en plus, dont 2.456 employés en Campine.

ciation internationale pour la protection légale des travailleurs, qui fixa son siège à Bâle et y organisa un *Office international du Travail.* Des sections nationales se créèrent dans quinze pays. L'Association se donna pour tâche de sérier les questions, de les étudier en détail et d'élaborer des projets de conventions internationales qui seraient ensuite adoptés par des Conférences diplomatiques.

L'élaboration du Traité de Versailles fut l'occasion d'un nouveau et très important progrès. Une déclaration de principes relatifs à l'organisation du travail (1) fut insérée dans le Traité et un organisme stable fut créé pour l'avancement de la législation internationale du travail. Cet organisme comprend une *Conférence générale,* composée de délégués des États appartenant à la Société des Nations et qui se réunira au moins une fois l'an (2) ; et un *Bureau international du Travail,* fixé à Genève et dont la mission est de centraliser et de publier toutes les informations relatives à la réglementation internationale du travail et d'étudier les questions à soumettre à la Conférence en vue de la conclusion de conventions internationales.

---

(1) Voyez ci-dessus, p. 15.

(2) La première réunion se tint à Washington, en octobre 1919 ; la seconde à Gênes, en 1920 ; les suivantes à Genève.

QUATRIÈME SECTION

LA RÉMUNÉRATION DU CHEF D'ENTREPRISE.

CHAPITRE UNIQUE

Le profit.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les traités, notamment P. Leroy-Beaulieu, T. II, Ch. X. — Gide, Liv. III, Ch. IV. — Carey, *Principles of social science,* T. III, Philadelphie, 1888. — F. Bastiat, *Les harmonies économiques,* Paris, 1850. — H. Denis, *La dépression économique et l'histoire des prix*, Bruxelles, 1895. — E. Pirmez, *La crise et la situation économique de la Belgique,* Charleroi, 1884. — G. de Leener, *Les parts des profits et des salaires dans l'industrie belge,* Revue de l'Institut de sociologie, Bruxelles, juillet 1921. — C. Clavier, *La fortune belge à la veille de la guerre,* Bruxelles, 1919. — Wauwermans, *Que le est la fortune de la Belgique?* Bruxelles, 1919. — V. Fallon S. I., *La Productivité du Capital,* Rev. Cath. des Idées et des Faits, Bruxelles, 8-15 déc. 1922 ; 9-16 fév. 1923. — E. Baudhuin, *Le rendement des entreprises industrielles,* Annales de la Société scientifique, Bruxelles, mars 1923.

ARTICLE I. — **La fonction du chef d'entreprise.**

On confond souvent le chef d'entreprise, le capitaliste et le directeur. Cette confusion en entraîne une autre : on assimile le profit de l'entrepreneur à l'intérêt du capital prêté ou au traitement de la direction.

Il importe de dissiper ces confusions si l'on veut se rendre compte, au point de vue économique, du rôle de l'entrepreneur et, au point de vue moral, de la légitimité de son gain.

Sans doute, une même personne peut réunir dans sa main les trois fonctions d'entrepreneur, de capitaliste et de directeur ; le cas est très fréquent dans la petite entreprise autonome. Des combinaisons variées peuvent intervenir aussi : le directeur peut être intéressé aux bénéfices éventuels ; le capitaliste peut, au lieu de prêter ses capitaux, les risquer dans l'affaire ; l'un et l'autre peuvent avoir leur mot à dire dans la combinaison et la direction de l'entreprise. Pour autant, ils participent à la fonction de l'entrepreneur. Ils lui restent étrangers pour le reste.

Mais, que la fonction de l'entrepreneur soit rigoureusement

isolée des autres ou qu'elle leur soit unie dans des proportions variables, elles n'en est pas moins distincte.

En quoi consiste-t-elle ?

L'entrepreneur décide de l'*opportunité* d'une entreprise ; il en prend l'*initiative ;* il en conçoit le *plan d'ensemble ;* il en réunit les *éléments ;* il en assume le *risque* matériel et moral ; il conserve sur elle la *haute main.*

On pourrait résumer son rôle essentiel dans ces quatre mots : *initiative — combinaison — risque — haute direction.*

Le directeur proprement dit n'a pas l'initiative de l'affaire ; il est choisi par l'entrepreneur et lui reste subordonné ; il n'a pas, comme tel, de risque dans l'entreprise.

Le capitaliste, prêteur de capitaux, n'intervient que pour avancer une certaine somme, pour un temps, moyennant garantie et contre intérêt fixe.

La meilleure preuve que l'entrepreneur se distingue du capitaliste et du directeur, c'est que souvent il emprunte les capitaux de l'un et engage le travail de l'autre.

C'est encore que *leurs rétributions* respectives se distinguent par des caractères qui les opposent : le prêteur de capitaux reçoit pour ceux-ci un intérêt *fixe ;* le directeur touche un traitement *déterminé ;* cet intérêt et ce traitement sont *certains* et payés *périodiquement*, quel que soit le résultat de l'entreprise. La rétribution de l'entrepreneur, au contraire, est *incertaine ;* elle est *différée* jusqu'au moment où tous les frais et amortissements seront couverts ; alors même, elle reste *précaire,* car, si des pertes surviennent, l'entrepreneur devra les couvrir sur ses gains précédents, voire sur son propre patrimoine ; le gain d'un entrepreneur n'est définitivement acquis que lorsqu'il se retire de l'affaire.

Quant à l'*importance du rôle de l'entrepreneur,* elle est primordiale. Nous renvoyons à ce que nous en avons dit plus haut, à propos du régime de l'entreprise (1).

Article 2. — **La légitimité du profit.**

Le profit ou bénéfice est la rétribution aléatoire de l'activité et du risque de l'entrepreneur comme tel.

Il se mesure à l'excédent du prix de vente sur le prix de revient.

Il n'existe qu'à partir du moment où toutes les charges de l'entreprise sont couvertes.

---

(1) Voyez ci-dessus, p. 73.

Il se légitime, en principe, par les raisons suivantes :

1. — Il répond, généralement, à une *activité productive* et même à une activité de la plus grande importance.

La création opportune d'une entreprise pourvoit aux besoins du public ; le plan habilement conçu, la combinaison ingénieuse des éléments de l'affaire, le choix judicieux des hommes qui lui seront préposés ou qui y collaboreront, les directives sagement tracées sont de la plus grande efficacité pour la réussite.

Généralement aussi, ce succès aura des *conséquences lointaines* d'une grande utilité.

En effet : *a)* le moyen de succès le plus assuré pour un entrepreneur est ou bien de diminuer le prix de revient du produit qu'il fabrique, afin de pouvoir abaisser son prix de vente et de multiplier ainsi ses bénéfices en élargissant sa clientèle ; ou bien, d'améliorer la qualité du produit sans augmenter son prix. Dans les deux cas, le public en tire avantage ; il obtient les mêmes produits à meilleur compte ou de meilleurs produits au même prix (1).

b) De plus, les combinaisons, trouvailles ou inventions réalisées dans un établissement finissent toujours par se divulguer et se répandre, amenant un progrès général dans l'industrie et une plus grande abondance des biens. Le seul fait qu'un concurrent a réalisé un progrès encore inconnu stimule ses rivaux à chercher des progrès équivalents pour soutenir la concurrence.

2. — Il répond généralement aussi à un *risque*, dont la gravité se mesure aux sommes engagées et à la durée de l'entreprise.

Telle exploitation houillère du Limbourg aura dépensé soixante-dix millions de francs avant d'atteindre le charbon ; il se passera quinze et peut-être même vingt ans avant qu'apparaisse pour elle le premier bénéfice. Combien d'entreprises se sont fondées en Russie, dont tous les capitaux sont perdus.

Article 2. — **Les profits immoraux.**

Le profit du chef d'entreprise se légitime donc, en principe, par les raisons que nous venons d'exposer ; la forme d'activité qu'il rétribue est donc recommandable pour le bien particulier et pour le bien général de la société.

---

(1) Par exemple, la tonne d'acier tomba de 864 à 150 frs, de 1855 à 1890.

Mais il ne s'en suit pas que tous les profits soient légitimes en eux-mêmes ni dans le taux qu'ils atteignent.

Une réserve s'impose pour les profits qui, au lieu de provenir des qualités ou des activités que nous avons décrites, viendraient de sources moins pures. Les socialistes prétendent que le profit est un prélèvement sur le produit du travail de l'ouvrier ou sur les ressources du public, prélèvement que l'entrepreneur s'approprie grâce à sa situation prépondérante (1). Pour fausses que soient ces théories quand on les généralise, elles peuvent avoir quelque chose de vrai dans des cas particuliers.

En effet, le profit peut venir de ce que l'entrepreneur ne paie pas au juste prix ses matières premières et ses installations ; ou de ce qu'il ne rétribue pas convenablement le travail de ses ouvriers, de ses ingénieurs ou de ses directeurs; ou de ce qu'il recourre à des pratiques commerciales entachées de malhonnêteté ; ou de ce qu'il abuse de la disette pour rançonner les consommateurs comme nous l'avons vu dans les années qui ont suivi l'armistice.

Il n'y a de profit légitime que une fois payés le juste prix des choses et le juste salaire du personnel.

Enfin, un genre de profit particulièrement immoral se rencontre dans les entreprises qui exploitent les faiblesses ou les passions du public.

Tels, les immenses profits réalisés par ce « chasseur » de music-hall, qui édifia une fortune en s'empressant de rouvrir, dès la fin de la première année de guerre, des cafés-concerts, des théâtres et des lieux de plaisir, que la gravité tragique des événements avait fait fermer.

Article 4. — **Les profits excessifs.**

Quant au taux des profits, il doit s'estimer en tenant compte de tous les éléments en cause. C'est une application particulière des principes sur lesquels nous avons basé les règles du juste prix.

Trois considérations nous paraissent, en cette matière, particulièrement opportunes.

1. — *Le rôle du chef d'entreprise étant d'importance primordiale mérite une large rétribution*, proportionnelle aux difficultés spéciales, aux dimensions et aux risques de l'entreprise.

Certains genres d'entreprise sont pratiqués depuis longtemps ; leur technique et leurs conditions de succès sont connues et en quelque

(1) Voyez la conception du profit chez Marx, ci-dessus p. 119.

sorte stéréotypées. L'entrepreneur, dans ce cas, n'a guère l'occasion de faire preuve d'originalité ni de facultés éminentes. Il en va tout autrement dans le cas d'entreprises d'un genre nouveau ou à installer dans des conditions nouvelles, par exemple aux colonies ou avec un personnel non entraîné.

2. — *Il ne faut pas lésiner sur les profits qui résultent d'un progrès dans les procédés ou dans les méthodes.*

Que Bessemer ait gagné trente millions de francs par l'exploitation de son procédé pour la fabrication de l'acier, il n'y a là rien d'excessif. Son gain eût été double, qu'il se justifierait encore, puisqu'il venait d'un progrès dont l'avantage a pu s'évaluer, pour toute l'humanité, à environ un milliard et demi annuellement. Nous ne savons pas si Westinghouse a fait fortune par l'invention de son fameux frein ; mais il serait devenu milliardaire que nous l'en féliciterions, puisqu'il a permis d'accélérer et d'intensifier considérablement le trafic des chemins de fer, tout en protégeant des milliers de vies humaines.

3. — *Quant aux gros profits prélevés sur les nécessités du public en cas de disette, ou grâce à des monopoles d'objets nécessaires, ou par une raréfaction artificielle du produit, ils sont hautement blâmables et onèrent la conscience de ceux qui les font.*

Nous adopterions volontiers les conclusions d'un article récent sur le problème du bénéfice (1).

1. « Il est vain de vouloir supprimer le ressort d'un certain intérêt personnel, nécessaire à l'activité soutenue des humains. Et c'est pourquoi le bénéfice individuel est une condition de la prospérité générale ; il est injuste et néfaste de lui imposer des lisières trop étroites.

2. Mais cette liberté ne va pas jusqu'à la licence, jusqu'à l'émancipation sans contrôle ; il est indispensable aussi de surveiller le bénéfice et, au besoin, de le restreindre pour le mieux répartir...

3. Il est enfin une autre évidence amenée par la réflexion et imposée par les tentatives des siècles passés, plus encore des heures présentes : aucun système ne fonctionnera sans *conscience professionnelle.* »

Article 5. — **Bénéfices et Salaires.**

Nous examinons dans cet article une question qui se rapporte partiellement à ce qui précède mais qui anticipe aussi sur ce qui suit, notamment sur les chapitres qui traiteront de l'intérêt et de la rente. Il s'agit de savoir quelle est, dans les entreprises modernes, la part des bénéfices et la part des salaires.

La réponse permettrait d'estimer s'il y a, pour les salariés,

(1) H. du Passage. *Le problème du bénéfice,* Études, 5 janvier 1921.

une amélioration notable à attendre d'un changement dans la répartition des bénéfices, ou si au contraire les améliorations doivent être cherchées surtout dans les progrès de la production.

Malheureusement la question, qui, à première vue, paraît simple et claire, se complique et s'obscurcit quand on la serre de plus près.

Dans les bénéfices, il faudrait parvenir à estimer : 1) la rétribution du chef d'entreprise proprement dit, dont nous venons de parler dans ce chapitre et qui n'est pas un bénéfice mais la rétribution d'un travail ; 2) la rétribution des capitalistes qui courent le risque de l'affaire : actionnaires, commanditaires, etc. ; 3) la rétribution des prêteurs de capitaux contre intérêt fixe : obligataires, créanciers divers.

Il faudrait aussi distinguer le bénéfice absolu et le bénéfice relatif aux capitaux engagés. Une entreprise peut servir, sous forme de bénéfices, des sommes importantes en elles-mêmes mais qui, rapportées au total des capitaux qu'elle emploie, sont minimes et représentent, par exemple, du 4 ou du 5 %.

A cet égard, les entreprises diffèrent grandement les unes des autres. Certaines emploient d'énormes capitaux et relativement peu de main-d'œuvre, par exemple les industries chimiques, les papeteries, la grosse métallurgie, les textiles. D'autres, au contraire, emploient beaucoup de main-d'œuvre et relativement peu de capitaux, par exemple l'industrie du bâtiment.

Si donc on veut comparer la part du produit qui va au capital et celle qui va au travail, il faut évidemment tenir compte de l'importance respective des apports en capitaux et en main-d'œuvre.

Enfin, les recherches devraient porter sur de longues périodes et tenir compte, à côté des entreprises prospères, de celles qui végètent ou qui mangent leur capital.

Pour qu'il y ait un intérêt appréciable à modifier le système de répartition actuellement en vigueur, il faudrait que les bénéfices des capitaux soient très considérables relativement au total des capitaux engagés et que la part éventuelle à attribuer à chacun des salariés fût importante, ce qui dépend du nombre de ceux-ci.

Les statistiques dont nous disposons n'ont pas le degré d'exactitude ni de généralité qui autoriserait des conclusions certaines. Nous les signalons pour éveiller les idées et

comme terme de comparaison avec les travaux qui paraîtront sur la matière.

D'après M. De Leener, pour l'ensemble des charbonnages belges, de 1850 à 1910, le rapport des profits aux salaires, calculé par périodes décennales, fut, en moyenne, de 18,7 %; il varie pour l'ensemble des charbonnages et par périodes décennales de 13 % à 27 %.

De 1911 à 1918, il fut en moyenne de 2,4 %; il varia de — 6 % à + 8 % (1).

En France, la proportion fut, dans l'ensemble des charbonnages, de 1881 à 1908, en moyenne, d'un peu moins de 25 % (2).

N. B. — Les charbonnages sont une des industries où les profits sont les plus élevés. Les différences d'une mine à l'autre sont d'ailleurs énormes.

M. De Leener, dans l'article déjà cité, résume les résultats d'une enquête menée par lui et qui porta sur 88 entreprises, dont 41 charbonnages, 7 entreprises de grosse métallurgie dont certaines comprenaient des charbonnages annexés, 15 ateliers de construction et quelques autres ; le capital nominal global de toutes ces entreprises montait, en 1913, à 275 millions de francs ; le nombre de leurs ouvriers, à 110.000 ; leur production annuelle, à 350 ou 400 millions de francs (3).

Il trouve, pour les années 1904 à 1913, un profit moyen de 24 % des salaires.

Cette proportion varie étrangement avec les différentes entreprises, allant de 2 % à 167 % (4).

Nous avons mentionné plus haut une enquête faite, en 1920, en Allemagne, sur 66 grandes entreprises, d'un capital global de 2 milliards 1/2 de marks. Le rapport des bénéfices aux salaires fut de 8,9 %. Encore compte-t-on dans les bénéfices l'intérêt servi aux obligataires.

C. Gide écrit : « On a calculé que la valeur produite par tête d'ouvrier dans l'industrie s'élevait, en Angleterre, à 102 liv. st. (2.572 fr.) et à 250 liv. st. (7.560 fr.) aux États-Unis ; ce qui revient à dire que si le salaire moyen s'élevait à 8 fr. 50 par jour en Angleterre et à 21 fr. par jour aux États-Unis, moyennes qui ne sont pas très loin d'être déjà atteintes dans ces deux pays (5), le profit disparaîtrait complètement. »

---

(1) Voyez De Leener, article cité dans la bibliographie.

(2) Gide, Cours, Tome II. p. 437, note.

(3) C'est une base dont l'auteur souligne l'insuffisance pour étayer des conclusions générales.

(4) Ces variations tiennent surtout à l'importance des capitaux engagés dans les différentes entreprises. Dans les industries qui emploient de grands capitaux pour un petit nombre d'ouvriers, comme les industries chimiques, le rapport des bénéfices aux salaires est nécessairement très élevé.

(5) Il s'agit de l'avant-guerre.

Il conclut que « si au lieu de s'attacher à des cas isolés, nous embrassons l'ensemble des profits dans une société ou même seulement dans une industrie, on n'a plus l'impression qu'ils soient démesurés. Ils ne représentent même qu'un prélèvement assez faible sur la valeur totale des produits » (1).

Cette conclusion semble sage.

Il est à remarquer que ces statistiques, sauf celle de Gide, négligent les entreprises qui, non seulement n'ont pas donné de bénéfices, mais ont englouti leur capital dans des liquidations forcées. Le nombre en est cependant considérable. P. Leroy-Beaulieu, se basant sur la statistique des faillites, estime la proportion de celles-ci, pour la France, — pays cependant renommé pour la prudence de ses capitalistes, — à 14 % des entreprises industrielles et commerciales. En ajoutant aux faillites les *déconfitures*, ou ruines sans déclaration de faillite, il arrive à environ 25 % d'entreprises qui mangent leur capital, en tout ou en partie.

---

(1) Cours, T. II, p. 437.

CINQUIÈME SECTION

LA RÉMUNÉRATION DU PROPRIÉTAIRE DE CAPITAUX.

Le propriétaire de capitaux peut engager son avoir dans une entreprise qu'il fonde lui-même ou dans laquelle il entre à titre d'associé ; les combinaisons de sociétés les plus variées s'offrent à son choix. (1)

Seul ou avec ses coassociés, il jouera le rôle de chef d'entreprise et, en cas de succès, bénéficiera d'un profit. Son cas vient d'être examiné dans la section précédente.

Mais il arrive que le propriétaire d'un bien ne veuille pas l'exploiter seul ni en s'associant à d'autres ; par ailleurs, il ne veut pas s'en défaire définitivement en le vendant. Il lui reste un moyen d'en tirer parti, c'est de le céder à quelqu'un pour un temps.

Cet arrangement, s'il se fait dans de bonnes conditions, est favorable à tout le monde : au prêteur, qui trouve à placer un bien dont il n'avait pas d'autre emploi à sa convenance ; à l'emprunteur, qui dispose du bien dont il a besoin ; à la société en général, car plus les biens sont employés ou circulent, plus ils sont utiles et plus de personnes en profitent ; une chose inutilisée est comme inexistante.

Ce bien livré à autrui pour un temps avec faculté d'en tirer parti est un bien prêté ou loué.

Dans un premier chapitre, nous préciserons les notions de prêt et de loyer ; puis nous examinerons la légitimité du prêt à intérêt. Un second chapitre sera consacré aux lois économiques et morales qui régissent le taux de l'intérêt, et aux abus de l'usure.

CHAPITRE I.

Prêt et loyer.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez tous les traités d'Économie, en particulier : Brants, Liv. III. — P. Leroy-Beaulieu, T. II. — Cossa, *Histoire des doctrines économiques,* Paris, 1899. — Vermeersch S. J., *De Iustitia,*

(1) Voyez ci-dessus, p. 63 sq.

Q. 9, 2e édit., Bruges, 1904. — von Böhm-Bawerk, *Capital und Capitalzins*, 2 vol., 3e édit., Inspruck, 1900-1902, qui donne une excellente bibliographie ; le premier volume est traduit en français : *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital*, Paris, 1902. — A. Landry, *L'intérêt du capital*, Paris, 1904. — Fisher, *De la nature du capital et du revenu*, trad., Paris, 1911. — Cl. Jannet, *Le Capital, la spéculation et la finance au XIXe siècle*, Paris, 1892. — Périn, *La richesse dans les sociétés chrétiennes*, T. II, Paris, 1861. — Antoine, *Cours d'Économie sociale*, Ch. XVII, 6e édit., Paris, 1921. Cathrein S. J., *Moralphilosophie*, II, Fribourg, 1914.

Brants, *Les théories économiques aux XIIIe et XIVe siècles*, Louvain, 1895 ; — *La lutte contre l'usure*, Paris, 1907. — E. Chenon, *Le rôle social de l'Église*, Paris, 1921.

Article 1. — **Notion et Division.**

Dans sa notion la plus générale, le prêt consiste à remettre une chose à autrui pour un temps avec faculté d'en user ou d'en disposer.

Deux grandes catégories de prêts sont à distinguer suivant la nature de la chose prêtée :

A. — Prêt d'une *chose qui ne se consomme pas par l'usage :* livre, cheval, maison. — Dans ce cas, le prêteur garde la propriété de la chose ; l'emprunteur n'en a que l'usage.

B. — Prêt d'une *chose qui se consomme par l'usage*, appelée aussi chose *fongible :* argent, blé, charbon. — Dans ce cas, la propriété de la chose passe à l'emprunteur, qui doit seulement en rendre autant de même espèce et quantité.

Chacune de ces deux catégories *se subdivise en deux autres*, suivant que le prêt est gratuit ou onéreux :

A. — Le prêt d'une *chose qui ne se consomme pas par l'usage:*

a) quand il est *gratuit*, s'appelle, en langage juridique, *prêt à usage* ou *commodat ;*

b) quand il est *onéreux*, c'est-à-dire fait contre paiement, il s'appelle *louage de chose*.

Il porte sur toute sorte d'objets ; ses espèces principales sont la location ou bail à loyer, le bail à ferme, le bail à cheptel, etc.

B. — Le prêt d'une *chose qui se consomme par l'usage :*

a) quand il est *gratuit*, s'appelle *prêt de consommation* ou simple prêt ;

b) quant il est *onéreux*, *prêt à intérêt*.

L'intérêt est le prix payé par l'emprunteur (preneur) au prêteur (bailleur) pour la disposition temporaire d'une chose fongible.

L'intérêt *légal* est celui qui est fixé par la loi. L'intérêt *conventionnel* est celui que déterminent les contractants.

Ces notions se classent dans le tableau suivant :

Prêt au sens large	de choses qui ne se consomment pas par l'usage	gratuit : prêt à usage ou commodat. onéreux : louage de choses.
	de choses qui se consomment par l'usage	gratuit : prêt de consommation ou simple prêt. onéreux : prêt à intérêt.

L'intérêt est | légal. | conventionnel.

Si le délai de la restitution ou du remboursement n'est pas fixé, mais que le prêteur se réserve la faculté de réclamer sa chose à tout moment, le prêt s'appelle *précaire*.

Remarque. — *Dans le prêt d'une chose qui ne se consomme pas par l'usage, la propriété de la chose reste au prêteur ; dans le prêt d'une chose fongible, la propriété passe à l'emprunteur.* Cette différence tient à la nature de la chose prêtée : dans le premier cas, l'usage peut se distinguer de la chose ; on peut céder l'un sans l'autre. Dans le second cas, au contraire, le seul moyen de tirer parti de la chose est de la consommer (la faire disparaître ou l'aliéner) ; il faut donc bien que le prêteur cède à l'emprunteur le droit de disposer, c'est-à-dire la propriété.

Or, le propriétaire d'une chose bénéficie de ses fruits ou produits et de ses accroissements ; mais il pâtit, éventuellement, de sa perte. « *Res fructificat domino ; res perit domino.* »

De là, de graves *conséquences :* je prête mon cheval à un ami ; le cheval meurt, ou se tue, ou est tué sans la faute de mon ami : j'ai perdu mon cheval. Je n'en avais cédé que l'usage ; je restais propriétaire de la bête.

Je prête mille francs à un ami ; les mille francs lui sont volés ou disparaissent par un cas fortuit quelconque, par sa faute ou sans sa faute : je n'ai rien perdu ; mon ami me doit toujours mille francs. Je n'étais plus propriétaire des mille francs prêtés ; mon ami en avait la disposition et il s'était engagé à m'en rendre autant.

Le louage des choses ne soulève pas de questions intéressantes, sinon celle des prix et celle du fermage ; la première relève des règles générales du juste prix exposées plus haut, et la seconde sera traitée plus opportunément dans la section suivante à propos de la rente du sol.

Le prêt à intérêt, au contraire, pose un très curieux problème économique et moral auquel nous devons nous arrêter.

Article 2. — **Légitimité du prêt à intérêt.**

Jusqu'au milieu du XVIIIe siècle, la loi ecclésiastique aussi bien que les lois civiles, interdisaient, en principe, le prêt a intérêt.

Ainsi en fut-il chez les israélites, chez les grecs, chez les romains, et dans toute la chrétienté durant le moyen âge et jusque bien avant dans l'époque moderne. La trace de cette interdiction se retrouve encore dans notre Code Civil qui réserve le nom de prêt de consommation ou de simple prêt au prêt *gratuit* (art. 1892 et suiv.).

A notre époque, au contraire, le prêt à intérêt est d'usage courant et il est autorisé par le droit canonique et par le droit civil.

Le plus curieux est que la prohibition d'autrefois et l'autorisation d'aujourd'hui sont, pour qui les comprend, également justifiées, et justifiées par le même principe ; seules, les circonstances ont changé.

Ce principe est qu'on peut, en justice, demander d'une chose ce qu'elle *vaut* et pas plus. Le prêt valait généralement autrefois la restitution de la chose prêtée ; il vaut aujourd'hui, en outre, un intérêt.

Pour plus de clarté, nous procéderons par étapes et nous établirons les trois propositions suivantes :

1. — Le prêt d'une chose fongible considéré en lui-même ne justifie pas d'intérêt.

2. — Mais, en raison de certaines circonstances accidentelles, un intérêt peut être dû.

3. — Ces circonstances accidentelles sont généralisées dans notre régime économique actuel ; aussi l'intérêt y est-il exigible pour tout prêt d'argent.

I. — ***Le prêt des choses fongibles, considéré en lui-même, ne justifie pas d'intérêt.***

Considéré en lui-même : c'est-à-dire, en raison de la nature même du prêt ; ou en raison du droit concédé à l'emprunteur de disposer de la chose, quitte à en rendre l'équivalent.

Nous ne nions pas que des circonstances puissent se présenter qui légitiment un intérêt ; mais ces circonstances ne constituent pas l'essence du contrat ; elles peuvent faire défaut.

Preuve. — On ne peut exiger, dans un échange, plus qu'on ne donne.

Or, que donne le prêteur ? Une chose fongible, c'est-à-dire une chose dont le seul emploi est d'être consommée : un kilo de farine, une tonne de charbon, une somme d'argent.

Quand donc l'équivalent lui est rendu, le prêteur récupère tout ce qu'il avait donné ; il est rétabli dans tout son avoir ; il ne lui manque rien. Il avait une somme d'argent à dépenser, un kilo de farine à manger, une tonne de charbon à brûler ; il les a encore.

Il en irait autrement s'il s'agissait d'une chose qui ne se consomme pas par l'usage. Si, par exemple, je prête mon cheval à mon voisin pendant une journée, il me doit quelque chose pour *l'usage* du cheval. La possession d'un cheval peut se décomposer en une série d'usages de ce cheval répartis sur x jours, x étant le nombre de jours de la vie du cheval. Je disposais hier de l'usage de mon cheval pour x jours ; ce soir, quand mon voisin me le ramènera, je n'en disposerai plus que pour $x - 1$ jours. Il me doit quelque chose pour le jour où il l'a eu.

— *On objecte :*

« Le prêteur se dessaisit d'un bien présent pour avoir un bien futur ; or *un bien futur ne vaut pas un bien présent*... Il n'y a pas égalité entre la possession actuelle d'une quantité de richesse et la possession de cette même quantité dans un an. » (1).

R. — 1) Ceci, quoique souvent vrai, n'est *pas toujours vrai* — loin de là — et donc n'est pas vrai en principe :

a) Dans le cas du *précaire,* je puis, à tout instant, me faire restituer la somme prêtée. Elle est toujours à ma disposition ; elle reste un bien présent. Il y a cependant prêt.

b) Se dessaisir d'un bien n'est une privation que *lorsqu'on en a l'emploi ;* mais il se fait que des biens mis en réserve n'ont d'autre emploi que d'attendre.

Une ménagère, par exemple, s'est approvisionnée de farine pour six mois. Sa voisine ne recevra sa provision que dans huit jours ; elle emprunte à la première dix kilos de farine restituables dans huit jours. Ces dix kilos, durant les huit jours considérés, n'avaient pas d'emploi chez la prêteuse ; elle n'en est donc pas privée. Cette richesse future vaut exactement la même richesse présente.

2) L'inconvénient pour le prêteur de se priver pour un temps de la disposition d'une chose fongible est *souvent compensé par des avantages équivalents :* le prêteur est déchargé de tout soin de *garde ;* de tout *risque* provenant de la perte ou de la destruction de la chose prêtée ; il est à l'abri des

(1) P. Leroy-Beaulieu, Traité, T. II, p. 117. — C'est la théorie de Böhm-Bawerk, qui voit dans l'intérêt *le prix du temps.*

sollicitations des quémandeurs et de la tentation personnelle de dépenser son avoir.

Aussi voit-on les possesseurs d'objets précieux les donner en garde et payer une rétribution pour le service rendu et la responsabilité encourue. Or, dans le prêt, l'emprunteur est responsable de la perte.

Il est donc faux de fonder *essentiellement* l'intérêt sur ce fait que, dans le prêt, la disposition de la chose est différée pour le prêteur.

— *On reprend :*

Sans doute, la réponse donnée vaut pour beaucoup de biens fongibles ; mais elle ne vaut pas pour l'argent ; car on a toujours l'emploi de l'argent et même un emploi lucratif : *l'argent est productif.*

Avec de l'argent, on peut acheter du bétail, et bénéficier du croît et du produit ; on peut acquérir une maison, et bénéficier du loyer ; on peut prendre des actions, et toucher des dividendes ; on peut faire du commerce, et réaliser un profit ; on peut le placer dans une banque, et percevoir un intérêt.

R. — Il en va ainsi *aujourd'hui*, en effet. Mais il n'en a *pas toujours* été ainsi.

Ces facilités supposent un régime d'activité économique intense, où il y a toujours des marchés ouverts et amplement pourvus. Elles supposent la liberté des professions et des contrats, chacun pouvant se livrer à toutes les activités de son choix ; la pleine mobilité de la plupart des biens ; l'organisation perfectionnée du crédit par les institutions d'épargne, les banques, les bourses, les sociétés par actions, les titres au porteur, etc.

Mais, dans l'antiquité et au moyen âge, ces conditions n'étaient pas réalisées ou ne l'étaient que dans des proportions très restreintes ; les professions n'étaient pas libres : toutes les activités économiques étaient étroitement réglementées ; le crédit n'était pas organisé comme actuellement ; les communications étaient difficiles ; les occasions de commercer, rares ; beaucoup de biens étaient inaliénables, etc. Il en résultait cette conséquence que, généralement, les personnes qui avaient de l'argent de reste n'en trouvaient pas d'autre emploi que de le garder pour l'avenir. Il n'y a pas si longtemps, d'ailleurs, que l'habitude de thésauriser a fait place, dans nos campagnes, au placement des épargnes.

L'argent n'est donc pas toujours un capital au sens strict du mot. Il faut distinguer *l'argent-capital*, c'est-à-dire employé à la production ; *l'argent-instrument de commerce* et *l'argent dormeur*.

— *On dit enfin :*

Du moins, le prêteur court toujours le risque de non-restitution, ou

de restitution tardive, ou d'un événement imprévu, qui le mettrait dans le besoin avant l'échéance du remboursement.

R. — Ces risques existent parfois, mais pas toujours ; ils sont extrinsèques au contrat.

La solvabilité de l'emprunteur peut être assurée ; d'ailleurs, des garanties, comme l'hypothèque, sont possibles. En cas d'événement imprévu, le titre de reconnaissance que détient le prêteur, lui permettra de trouver de l'argent.

Il faut d'ailleurs tenir compte des avantages que le contrat de prêt fait au prêteur, avantages mentionnés plus haut.

II. — ***Un intérêt peut être dû en raison de circonstances accidentelles.***

Ces circonstances ou titres accidentels sont résumés dans les formules classiques que voici :

Damnum emergens — le dommage subi.

Lucrum cessans — le manque à gagner.

Periculum sortis — le risque du capital.

Periculum moræ — le risque de retard, qui donne lieu à des intérêts moratoires ou à une indemnité conventionnelle : *poena conventionalis.*

Ces quatre titres peuvent se ramener à deux : *le dommage* et *le risque.*

Ces titres sont évidents. Ils justifient, quand ils se rencontrent, un intérêt proportionné.

III. — ***Dans le régime économique actuel, un intérêt est toujours exigible pour le prêt d'argent.***

Nous disons pour le prêt d'argent, et non pour le prêt de toute espèce de choses.

En effet, actuellement, à cause de l'intensité de la vie économique, à cause de la liberté des professions et des contrats, à cause de la facilité des communications, à cause de la fréquence et de la variété des marchés, à cause de l'organisation perfectionnée du crédit par les institutions d'épargne, les banques, les bourses, les sociétés par actions, etc., l'argent peut être employé, soit par le propriétaire lui-même, soit par intermédiaires, à des activités économiques productives :

a) il peut servir de *capital circulant* dans le commerce, les banques, l'industrie : il est un des *instruments* de l'activité économique ;

b) il peut servir à l'achat d'installations, de machines, de maisons, de champs et de fermes, etc., en un mot, de choses productives de tout genre : il est *virtuellement productif.*

Or, quiconque se dessaisit pour un temps d'une chose lucrative subit, de ce chef, un dommage ou un manque à gagner, qui vaut une indemnité. Cette indemnité, dans l'espèce, s'appelle intérêt.

Donc, dans les circonstances actuelles, tout prêt d'argent vaut intérêt.

Article 3. — **Utilité sociale du prêt à intérêt.**

Dans un régime économique tel que le nôtre, les utilités du prêt à intérêt peuvent se résumer comme suit :

1. — *Pour les emprunteurs :* le prêt à intérêt leur fournit un moyen efficace d'exercer leur activité. La plus grande partie des entreprises industrielles et commerciales modernes vivent d'argent emprunté, soit directement, soit par l'intermédiaire des banques.

2. — *Pour les prêteurs :* le prêt leur permet de faire fructifier leurs fonds, tout en continuant à vaquer aux occupations qui leur conviennent. Chacun peut faire le métier auquel il s'entend et placer son argent où il lui plaît. Cet avantage est énorme.

3. — *Pour la société :* les avantages précédents tournent au bien de tous : la richesse générale s'accroît. Le prêt à intérêt stimule aussi l'épargne ; il facilite la constitution des grands capitaux nécessaires pour les grandes entreprises, pour la mise en valeur de toutes les ressources d'un pays, pour la colonisation et l'outillage des pays neufs.

CHAPITRE II.

Le taux de l'intérêt et l'usure.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez en tête du chapitre précédent.

Article 1. — **Le juste intérêt.**

Si l'intérêt se justifie en principe, tout intérêt n'est pas, pour autant, légitime.

L'intérêt est le prix payé pour la disposition temporaire d'un capital. Ce prix, comme tout autre, doit être juste.

Il sera juste, s'il est proportionné : *a)* à la rareté ou à

l'abondance des capitaux disponibles : il s'agit des capitaux de toute forme (monnaie, billets de banque, effets de commerce, titres de rentes, actions, etc.) qui cherchent acheteur ou placement ; — *b)* à la productivité des capitaux dans le milieu considéré ; — *c)* aux risques courus et aux dommages particuliers subis par le prêteur.

L'offre et la demande des capitaux et la possibilité de leur utilisation dans les entreprises les plus variées créent un marché de l'argent. Il s'établit sur ce marché un prix courant, qui est le *taux courant* de l'intérêt.

Quand les procédés du marché sont honnêtes, le taux courant est juste. Les principes généraux du juste prix trouvent leur application ici comme dans les autres cas.

Article 2. — **Les fluctuations du taux de l'intérêt.**

Nous nous bornerons, sur cette matière, à trois remarques :

1. — Les économistes ont noté que la facilité des échanges et la mobilité des capitaux avaient pour conséquence un certain nivellement des divers revenus ; en effet, les capitaux se portent de préférence vers les genres d'entreprises qui donnent les plus gros revenus ; la concurrence s'intensifie dans ces branches-là et tend à y comprimer les profits ; elle se ralentit dans les autres et leur laisse une marge de revenu plus large.

Cette remarque est juste ; mais il faut la comprendre. Le capital n'est qu'un des éléments de la production ; l'importance des revenus de chaque genre d'industrie ne dépend donc pas de lui seul. De plus, la mobilité des capitaux, pour remarquable qu'elle soit, n'est pas parfaite ; un capital investi dans une affaire ne peut pas être dégagé instantanément pour être porté ailleurs. Enfin, la création de nouvelles entreprises demande du temps, des hommes, des qualités personnelles, des changements d'habitudes, qui retardent l'emploi le plus productif des capitaux.

La tendance signalée existe donc ; mais ses effets sont limités.

2. — *Le taux de l'intérêt*, avons-nous dit, *dépend surtout de l'abondance des capitaux disponibles et de leur productivité moyenne.*

Il faut noter à cet égard qu'il s'agit surtout de *la productivité des entreprises à créer*. Celles qui sont établies disposent déjà de capitaux ; mais celles dont on entrevoit la création font de larges appels d'argent ; si elles s'annoncent comme très productives, les capitaux y trouveront une large rétribution, et le taux de l'intérêt s'élévera, toutes choses

étant supposées égales d'ailleurs. C'est ce qui arrive d'ordinaire dans les périodes d'agrandissement, de transformation, de colonisation, de renouvellement de l'outillage d'un pays.

3. — Il se pourrait que le taux de l'intérêt tombe *très bas*. Il a été de 2 à 3 °/₀ quelques années avant la guerre. Il pourrait devenir *nul* et même *négatif*, si l'argent surabondait et ne trouvait plus d'emploi lucratif. Les possesseurs auraient alors avantage à se décharger de la garde et des risques de perte de leur avoir, quitte à rétribuer ce service. Ce serait une sorte d'intérêt négatif servi aux emprunteurs ou gardiens, assimilable aux frais de garde payés aux banquiers pour les dépôts mis en coffre-fort.

Mais *on ne peut établir une loi certaine* qui détermine *le sens* du taux de l'intérêt vers la baisse ou la hausse pour l'avenir.

Article 3. — **L'Usure.**

Définition. — *L'usure consiste à exiger un intérêt pour des prêts qui n'en méritent pas, ou à demander un intérêt excessif.*

Modalités. — L'usure s'exerce surtout à l'égard des personnes dans le besoin, des gens poursuivis par leurs créanciers et qui cherchent un emprunt pour leur échapper, des fils de famille qui mènent la vie à grandes guides et escomptent la fortune paternelle, des petits commerçants et des cultivateurs qui ont subi des revers ou qui veulent s'agrandir.

Elle recourt à toute sorte de *détours* pour tromper ses victimes et éviter la répression légale : contrats léonins, — bail à cheptel au détriment du preneur, — signature de reconnaissances pour sommes non reçues, — hausses successives du taux de l'intérêt à chaque renouvellement d'échéance, — exagération des frais d'écritures, de démarches, etc., — livraison de marchandises quasi sans valeur et facturées à très haut prix, — paiement anticipé des intérêts, — remise de gage d'une valeur supérieure à la somme avancée et dont on s'empare si, comme c'est fréquent, l'emprunteur ne rembourse pas au terme, etc.

Remèdes. — Il y en a trois : un médiocre, un bon et un excellent.

1) Le médiocre est *la loi*.

Quelle est *notre législation* en matière d'usure ?

Sous la Révolution française, le prêt est libre ; l'intérêt se fixe au gré des parties. Napoléon, par la loi de 1807, établit un maximum : 5 °/₀ en matière civile et 6 °/₀ en matière commerciale. En 1865, une loi

belge abroge la loi de 1807 et rétablit la pleine liberté. En 1866, le Code Pénal revisé consacre deux articles à l'usure sans la nommer. Il distingue entre emprunteurs majeurs et mineurs : *pour les majeurs,* l'article 494 punit seulement l'abus *habituel* des *faiblesses* et des *passions*, abus consistant dans la fourniture de valeurs à un taux supérieur à l'intérêt légal ; *pour les mineurs,* l'article 493 punit l'abus (même non habituel) des faiblesses, des passions et des *besoins,* abus consistant dans le fait de faire souscrire une obligation quelconque à un mineur (1).

Cette législation est *notoirement insuffisante.*

De 1886 à 1905, elle ne donna lieu qu'à 37 poursuites pour les deux articles. Elle laisse échapper le cas le plus fréquent : l'abus des besoins du majeur ; elle ne punit que l'habitude de l'usure, habitude dont la preuve est quasi impossible.

En 1912, un arrêt de la Cour de Cassation élargit quelque peu la jurisprudence et permit de considérer comme abus de la faiblesse morale le fait de peser sur un homme auquel des besoins enlèvent la maîtrise de soi (cas Minten).

D'autres pays sont mieux pourvus que le nôtre : la loi allemande condamne la *stipulation d'intérêts ou d'avantages en disproportion choquante avec le service rendu.* L'Autriche, la Hongrie, plusieurs cantons de la Suisse, et la Suède ont édicté des dispositions analogues.

Le principe de la loi allemande est le vrai : *l'injustice de l'usure est précisément dans la disproportion entre le donné et le reçu.* D'autre part, ce principe est plus judicieux que la fixation d'un intérêt maximum invariable. Le juge doit pouvoir apprécier les circonstances, en particulier le risque, dans chaque cas.

2) Aussi, le bon moyen consiste-t-il dans la *diffusion des institutions de petit crédit et surtout de crédit mutuel.*

La difficulté du problème de l'usure est, en effet, que les gens dans le besoin ne trouvent personne qui veuille leur donner gratuitement le nécessaire, ou qu'ils ne veulent pas, eux-mêmes, recourir à la charité ; d'autre part, s'ils ne sont pas solvables, le risque du prêteur est très grand. C'est ainsi que les monts-de-piété, qui sont cependant institués pour fournir du crédit honnête, en arrivent à demander, équivalemment, des intérêts de 10, 20 et 30 %.

D'immenses progrès ont été réalisés en ce sens, dans les campagnes notamment, par les caisses du type Raiffeisen, et, dans les villes, par les Caisses Schultze-Delitsch ou

(1) On pourrait peut-être, théoriquement tirer quelque chose des articles 1108 et 1131-1133 du Code Civil sur la cause illicite.

d'autres similaires. Nous en parlerons dans la Troisième Partie.

3) Le moyen exellent est d'organiser judicieusement *le régime de la production et de la répartition des biens ;* de développer les institutions *d'assurances de tout genre*, pour parer aux risques personnels et aux risques des biens : incendie, grêle, mortalité du bétail, etc. ; enfin, d'inculquer à toute la population l'*esprit de travail*, *d'ordre et d'épargne*, et de lui donner une *formation professionnelle* aussi parfaite que possible.

La seule façon efficace de tuer l'usure dans un pays est de faire de chaque citoyen un homme qui puisse se passer de crédit ou qui puisse donner des garanties de solvabilité.

Sinon, l'usurier courra toujours après l'homme endetté et l'homme endetté courra, de son côté, après l'usurier ; ils ne sont que trop sûrs de se rencontrer.

SIXIÈME SECTION

LA RÉMUNÉRATION DU PROPRIÉTAIRE FONCIER

La légitimité de la propriété privée du sol et des richesses qu'il renferme a été démontrée, en principe, dans la première section de cette seconde partie.

Nous avons ici à examiner de plus près l'avantage que le propriétaire foncier tire de sa situation.

Un premier chapitre sera consacré à la valeur du sol ; un deuxième, aux essais de captation de la rente foncière ; un troisième. aux principales données du problème agraire.

CHAPITRE I.

La valeur du sol.

BIBLIOGRAPHIE. — V. Fallon S. I., *Les Plus-Values et l'Impôt,* Bruxelles, 1914, (donne une bibliographie très développée des sujets traités dans ce chapitre et le suivant). — *Die Wohnungsnot...,* dans Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 30, 31, 33, (1886) et 94-98 (1901-1902), Leipzig. — Georges Cahen, *Le logement dans les villes,* Paris, 1913. — Ricardo, *Principles of political economy,* Londres, 1817. — Marshall, *Principes d'économie politique,* trad., Paris, 1909. — Frans Oppenheimer, *David Ricardo Grundrententheorie,* Berlin, 1909. — Voyez aussi, sur la rente, tous les traités d'économie.

G. d'Avenel, *Histoire économique de la propriété,* 4 vol., Paris, 1894-1898 ; — *Les riches depuis 700 ans,* Paris, 1909. — Levasseur, *Les prix,* Aperçu de l'histoire économique de la valeur et du revenu de la terre en France du XIIIe à la fin du XVIIIe siècle, Paris, 1892. — Th. Rogers, *Interprétation économique de l'histoire,* trad., Paris, 1892.

ARTICLE I. — **Les Faits.**

1. — *Les utilités de la terre sont immenses.*

Elle fournit à l'homme la plus grande partie des richesses qui lui sont indispensables : les céréales, les plantes industrielles et les animaux dont il tire sa nourriture et son

vêtement ; la base sur laquelle il édifie son habitation, construit ses voies de communication ; les matières premières qu'il emploie.

2. — *Toutefois, les terres même les plus riches, aussi longtemps qu'elles s'offrent en abondance, restent sans valeur.*

Ainsi en est-il encore actuellement dans les régions écartées du Canada et dans certaines colonies, par exemple au Katanga. Les gouvernements de ces pays offrent même toute sorte d'avantages à qui voudrait y prendre des terres pour les exploiter.

3. — *Dans les régions où toutes les terres sont occupées, la valeur des différents terrains est très inégale.*

Comparez à cet égard les montagnes, les dunes, les landes ou bruyères stériles, les marécages, les tourbières, les terres légères, les terres grasses, les terrains maraîchers avoisinant les villes, les terres renfermant du kaolin, des phosphates, de la pierre de taille, du marbre, du charbon, du pétrole, des métaux précieux, des diamants, les terrains situés au cœur des agglomérations urbaines.

On constate des différences allant de 0 à 15.000 francs au mètre carré, ou de 0 à 150.000.000 de francs l'hectare (valeur d'avant-guerre).

Même en bornant la comparaison aux terres cultivées d'un même pays on constate des différences considérables. Ainsi, en Belgique, en 1880, la valeur *moyenne* des terres arables variait entre 1.505 francs dans le Luxembourg et 5.851 dans la Flandre Orientale.

4. — *La valeur d'une même terre est très variable aussi au cours du temps.*

Il fut un temps où le territoire de New-York ne valait pas un sou ; or, quelques années avant la guerre, un terrain s'y vendit à raison de 15.000 francs le mètre carré. Il existe d'autre part des terrains jonchés des ruines de villes disparues ; ils sont aujourd'hui sans valeur, mais ont fait jadis la richesse de leurs propriétaires.

Tel terrain de Chicago passa de 1835 à 1845 par les valeurs suivantes (en milliers de dollars) : 103 ; 5 ; 25 ; 3 ; 2,5 ; 1,25 ; 1 ; 1,1 ; 1,2 ; 5.

La valeur moyenne des terres cultivées en Belgique passa, de 1830 à 1895, par les valeurs suivantes : 2.153 ; 2.626 ; 3.365 ; 4.095 ; 4.261 ; 2.838 francs.

5. — *Le sens et l'ampleur de ces variations sont impossibles à prévoir dans le détail des cas concrets.*

C'est ainsi qu'on a vu un grand nombre de sociétés immobilières, composées de gens aussi compétents que possible,

se ruiner pour avoir escompté des hausses qui ne se produisirent pas (1).

Article 2. — **Les Causes.**

A. — L'inégale valeur des *différentes terres à un même moment* s'explique par les causes suivantes :

1) — *Pour les terrains agricoles :*

a) la *fécondité ou richesse naturelle* du sol et des gisements qu'il contient ; b) la *situation :* terres plus proches d'une agglomération ; plus faciles d'accès ; c) les *améliorations* produites par le travail et les capitaux investis.

2) — *Pour les terrains urbains :* la *situation* plus ou moins favorable.

B. — L'inégale valeur *d'une même terre à différentes époques* s'explique par les causes suivantes :

1) — *Pour les terrains agricoles :*

a) les *variations de la fécondité de la terre :* une terre peut s'épuiser ou, au contraire, s'améliorer avec le temps ; la productivité actuelle d'une terre est influencée aussi par les changements qui surviennent dans les *procédés de culture* et dans *l'emploi des céréales.*

Par exemple, la découverte de la pomme de terre a augmenté la valeur des terres légères ; l'invention des engrais chimiques permet d'améliorer une foule de terres médiocres ; l'emploi des moteurs mécaniques a rendu possible la mise en valeur et l'exploitation d'étendues de terre, auxquelles le travail humain n'aurait pas suffi ; il en va de même pour les défrichements, les assèchements de marais, etc.

b) *La valeur de situation* varie aussi avec les circonstances.

c) *L'augmentation de la population* nécessite l'emploi d'une plus grande superficie de terrains pour la culture, l'habitation, les voies de communication et les besoins de tout genre. La valeur des terres augmente en conséquence.

2) — *Pour les terrains urbains :*

1. — L'augmentation de la population intervient beaucoup moins que son *agglomération.*

Ainsi, la population française n'a guère augmenté depuis trente ans ; mais elle s'est agglomérée, et des centres comme Paris ont vu la valeur de leurs terrains s'élever dans de très fortes proportions.

Mais pourquoi la population s'agglomère-t-elle ?

---

(1) Voyez les nombreux cas relevés par Leroy-Beaulieu, Traité I, p. 692, note.

Parce que *la vie sociale, la vie de relations*, se développe : avec la spécialisation des fonctions et la division du travail, les échanges se multiplient ; le progrès en tout domaine porte les hommes à se rapprocher pour s'entr'aider et pour échanger leurs produits ou leurs services ; ils cherchent de plus en plus à fixer leurs demeures à proximité les uns des autres.

La facilité des communications tempère quelque peu cette accumulation des maisons d'*habitation ;* mais en revanche, elle provoque l'afflux d'une foule de personnes sur certains points à certaines heures et à certains jours.

Le centre des grandes villes se dépeuple d'habitants, mais s'encombre de gens qui s'y portent, aux heures utiles du jour, pour leurs affaires et, au soir, pour leurs divertissements. Certaines villes et, dans les villes, certains quartiers, deviennent des *points de rencontre*, des *carrefours,* des *points de croisement ou de passage*, et acquièrent de ce chef une immense valeur. Cette valeur répond aux utilités qu'ils offrent pour toutes les activités sociales ; aussi y installe-t-on magasins, bureaux, hôtels, théâtres, salles de réunion, etc.

Le choix de ces centres tient, pour beaucoup d'entre eux, à leur situation naturelle. L'exemple classique en ce genre est la région de Paris, que sa formation géologique et sa position géographique prédestinaient au rôle qu'elle a joué dans l'histoire.

Dans d'autres cas, la valeur de situation a son origine dans la décision plus ou moins arbitraire de certaines personnes et dans un ensemble de circonstances plus ou moins fortuites. Rien ne vouait les bords de la Sprée à devenir le territoire d'une capitale de royaume, puis d'empire.

2) Il faut tenir compte aussi des *répercussions* heureuses ou malheureuses qu'a sur les environs l'usage que chacun fait de son bien ou de son activité : établissement d'une usine, d'une église, d'une école, d'une voie de communication, etc.

Article 3. — **La théorie de la rente.**

De ce que nous venons d'exposer se dégage cette conséquence que la diversité et les variations des valeurs des différents terrains dépendent en grande partie de causes *étrangères au travail et au capital* qu'on leur consacre.

Ces causes sont : *a)* les *qualités naturelles* des terrains, *b)* leur *situation*, *c)* l'accroissement des besoins par suite du *développement de la population*, *d)* le développement de *la vie*

sociale et de l'économie d'échanges, enfin *e)* des *circonstances fortuites* et des *actions de voisinage.*

Cette vérité fut mise en évidence par Ricardo (1772-1823), auteur de la fameuse théorie de la rente.

Son exposé est devenu classique et a donné lieu à d'importantes controverses ; nous devons le reprendre du même biais que lui, quoiqu'il soit défectueux dans quelques détails. Ce que nous avons dit jusqu'ici facilitera la mise au point, ou plutôt l'élargissement de la conception de Ricardo.

Il partait de l'exemple suivant : supposons, dans un pays qui commence seulement à se coloniser, des terres de trois qualités : les premières, produisant 20 hectolitres de blé ; les secondes, 15 ; les troisièmes, 10, à l'hectare, pour les mêmes frais en capital et en travail. Aussi longtemps qu'il se trouvera en abondance des terres de la première catégorie, celles-là seules seront cultivées et aucune ne marquera un avantage sur les autres. La culture de la terre, dans ces circonstances, ne rapportera pas plus que tout emploi ordinaire du travail et du capital : sinon, les terres disponibles trouveraient immédiatement preneurs. Le prix du blé couvrira tout juste les frais de capital et de rémunération du travail. Personne non plus ne prendra de terre en location, puisqu'il y en a d'aussi bonnes disponibles. On ne connaîtra pas de loyer (*rent* en anglais) (1).

L'hectare de terre, avons-nous supposé, donne 20 hectolitres de blé ; si l'hectolitre vaut 10 francs, la production se chiffrera par 200 francs.

Mais, si la population s'accroît, la demande de blé va augmenter et le prix haussera ; il montera, par exemple, à 13 francs. Dès lors, des terres de la seconde catégorie commenceront à être cultivées. Donnant 15 hectolitres à 13 francs, leur production vaudra 195 francs à l'hectare, soit à peu près la valeur primitive de la production des premières.

A partir de ce moment, il y aura un avantage pour les terres de la première catégorie relativement à celles de la seconde :

Elles produisent, en effet, 20 hectolitres à 13 francs, ce

(1) De là le nom de *rente* employé, *peu heureusement,* par Ricardo ; car la rente dont il parle se distingue du loyer : le loyer répond en partie aux améliorations apportées à la terre par le travail et le capital précédemment investis, tandis que la rente dont parle Ricardo est la valeur de la terre provenant de ses qualités natives, de sa situation ou des circonstances générales.

qui fait au total 260 francs ; tandis que les secondes ne produisent que 15 hectolitres, ce qui donne au total 195 francs. La différence est de 65 francs. Cet avantage s'appelle rente.

A partir de ce moment aussi, il se trouvera des gens pour prendre en location des terres de la première catégorie, moyennant un loyer de 65 francs environ. Ils auront en effet le même bénéfice, et peut-être quelque commodité de plus, à travailler ces terres louées que des terres moins bonnes qui, pour le même travail, ne leur donneraient que 15 hectolitres, au lieu de 20.

La population continuant à se développer, le prix du blé haussera encore et l'on passera peu à peu à la mise en culture des terres de la troisième catégorie qui, dans l'hypothèse choisie, ne donneraient que 10 hectolitres, pour les mêmes frais en capital et en travail.

A partir de ce moment, les terres de la seconde catégorie jouiront à leur tour d'un avantage ou rente qui se chiffrera par 100 francs à l'hectare. La rente des premières terres montera, elle, à 200 francs par rapport aux troisièmes, et à 100 francs par rapport aux secondes.

De là, la première définition de la rente de Ricardo :

La rente est l'avantage d'une terre par rapport à la moins favorisée des terres en culture.

Mais il se peut que, toutes les terres disponibles étant déjà en culture, l'accroissement de la population continue ; le prix du blé haussera toujours ; il en résultera que *toutes les terres donneront une rente.*

De là, une autre définition de la rente :

La rente est la part de la valeur du produit qui dépasse la rémunération normale du travail et du capital employés à la culture.

La rente dépend : *a)* des qualités natives de la terre ; *b)* de sa situation ; *c)* des besoins des consommateurs.

Dès lors, la notion de la rente se généralise : il y a une rente pour les mines de charbon les plus favorisées, par rapport aux autres ; item, pour les mines de cuivre ; item, pour tous les genres de ressources naturelles.

Il y a même une rente des dons naturels personnels, ou des avantages de situation sociale, ou de la meilleure correspondance aux goûts du public.

Un grand avocat, un grand ténor, un grand peintre, un grand boxeur, ou simplement le possesseur d'une collection de timbres rares possède, à travail et à capital égal, un avantage sur ses rivaux, ou sur ceux qui

pratiquent des professions moins favorisées, ou qui ont collectionné les vieilles estampes au lieu de collectionner les vieux timbres, parce que le public aime les vieux timbres et pas les vieilles estampes.

C'est pourquoi, l'on pourrait donner une troisième définition plus large encore :

La rente est tout revenu tiré des dons naturels ou des circonstances, et quelque peu supérieur à la rémunération ordinaire du capital et du travail dépensés.

Toutefois, la notion de la rente *s'applique de façon plus spéciale à la terre*, parce que la terre est en quantité limitée, parce qu'elle est indispensable aux besoins les plus impérieux de l'humanité, et que l'accroissement de la population et le développement de la vie sociale sont des phénomènes plus constants que la plupart de ceux d'où résultent les autres cas de rente.

Conséquences pessimistes tirées de la loi de Ricardo.

On a tiré de la théorie de Ricardo des conséquences pessimistes.

On a dit : les propriétaires du sol jouissent d'un *privilège*, dont l'avantage va *croissant* à mesure que la terre se peuple.

Ce privilège *ne correspond à aucune utilité apportée par eux* à la communauté, ni en qualité ni en quantité, mais uniquement à une raréfaction du produit.

L'état de l'humanité va toujours empirant : elle est condamnée à dépenser un travail de plus en plus grand pour suffire à sa subsistance. Elle devra, en effet, quand toutes les terres seront occupées, tirer d'un surcroît de travail et de capitaux investis le surplus de vivres et de produits de tout genre qui lui seront nécessaires.

En vérité, c'est pousser les choses au noir.

D'abord, *l'ordre des cultures* supposé par Ricardo pour faciliter sa démonstration n'est pas l'ordre réellement suivi. On commence d'ordinaire par la culture des terres les plus proches, les plus faciles ; par celles qui répondent le mieux aux procédés, aux instruments et aux céréales que l'on connaît. Mais ce ne sont pas précisément celles qui donneront le plus grand rendement.

De plus, l'humanité s'enrichit, d'âge en âge, en capitaux ; elle trouve des sources d'énergie et des méthodes qui lui permettent d'employer infiniment plus de travail et de capitaux dans l'exploitation des terres (1), sans pour cela

(1) La loi des rendements non proportionnels, exposée plus haut, p. 32, pose une limite à l'investissement indéfini du travail et des capitaux dans le sol.

se donner plus de peine. D'ailleurs, l'homme se façonne au travail ; il y trouve une satisfaction et un noble déploiement de sa personnalité.

Quant au *privilège des propriétaires*, il existe en effet; mais pas dans la mesure, ni avec la certitude que suppose l'objection. S'il est vrai que, à considérer l'ensemble de la surface de la terre, la rente s'accroît avec l'accroissement de la population, cet accroissement est extrêmement *inégal* et *irrégulier*. Il est *incertain* pour un endroit déterminé (1). Il *se partage* entre tous les propriétaires qui ont été et qui seront. Il disparaît pour une foule de ceux qui achètent une propriété : ils paient au vendeur la rente passée et les prévisions probables de rente future. Il disparaît aussi pour tous ceux qui pâtissent de la concurrence de terres nouvelles ou des changements dans les procédés et les habitudes du public (2).

Enfin, la rente est un phénomène *fatal*. Il ne tient pas à la personne du propriétaire. La façon dont Ricardo présentait sa théorie met bien ce point capital en relief : le prix du produit hausse et, en conséquence, la rente apparaît ; ce n'est pas, comme on le dit parfois, le propriétaire qui exige une rente et fait ainsi monter le prix du produit.

Il s'en suit que la question qui se pose n'est pas celle de la *suppression* de la rente, mais de son *attribution* aux particuliers ou à l'État. C'est cette question que nous allons examiner maintenant.

CHAPITRE II.

La captation de la rente.

BIBLIOGRAPHIE. — Bourguin, *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, Paris, 1904. — V. Pareto, *Les systèmes socialistes*, Paris, 1902.

(1) Voyez ci-dessus p. 273 sq.

(2) Dans nos pays, la rente agraire est si peu importante que la culture du sol ne serait pas rentable si on supprimait les droits qui la protègent contre les importations des pays neufs. Dans bien des cas, elle est nulle et le revenu de la terre paie à peine les capitaux investis. Le revenu de la propriété foncière, en Belgique, avant la guerre, n'était guère que de 2 ou 3 % de la valeur de la terre. — Le prix du froment était de 31,15 fr. en 1860 ; de 16,25 en 1900 ; de 19,80 en 1913.

— C. Cornélissen, *Les théories de Marx sur la rente foncière,* Revue Socialiste, 1901. — E. d'Eichtal, *Nationalisation du sol et collectivisme agraire,* Paris, 1891. — de Colins, *Science sociale,* 7 vol., Paris, 1857-1883. — H. George, *Complete Works,* Chicago ; — *Progrès et pauvreté,* trad., Paris, 1887 ; — *La condition des ouvriers,* Lettre ouverte au Pape Léon XIII, trad., Bordeaux. — H. George Jr., *The life of H. George,* New-York, 1905. — O. Karmin, *La réforme agraire,* Paris, 1906. — A. Landry, *L'utilité sociale de la propriété individuelle,* Paris, 1901. — A. J. Ryan, *H. George and private property,* The Catholic World, juin-juillet 1911. — Compère-Morel, *Le programme socialiste de réformes agraires,* Paris, 1920 ; — *Le socialisme agraire,* Paris, 1920.

Article 1. — **Le socialisme agraire.**

Le socialisme agraire, sous sa forme la plus radicale, consiste à remettre à l'État la propriété du sol, avec ou sans indemnité pour les propriétaires actuels, afin d'attribuer à l'État le bénéfice de la rente.

Ce système est inadmissible :

1) Si l'État n'indemnise pas les propriétaires actuels, il commet un acte de spoliation.

2) Si l'État veut indemniser, où trouvera-t-il les sommes nécessaires ? Le système est impraticable.

3) A supposer l'acquisition faite, toutes les objections que nous avons opposées au socialisme trouveraient une nouvelle application avec ces circonstances aggravantes que partout l'agriculture est l'industrie qui se prête le moins à la socialisation et que, dans notre pays comme dans beaucoup d'autres, le revenu de la terre cultivée est déjà très faible (1) sous le régime de la propriété privée ; sous un régime communiste, il ferait place au déficit.

Article 2. — **Le Georgisme.**

Né en 1839, à Philadelphie, Henry George fut successivement garçon de course, apprenti imprimeur, mousse, puis à l'âge de vingt-deux ans typographe dans l'imprimerie d'un journal de San-Francisco. Il mit à profit ses loisirs pour s'instruire, s'essaya à écrire, eut le plaisir d'imprimer ses propres articles qu'il glissait sans signature dans la boîte du directeur du journal, fut admis par celui-ci dans le personnel de la rédaction, fonda lui-même un journal en 1872, puis obtint un poste

(1) En dehors des périodes de disette exceptionnelle, comme pendant la guerre.

d'inspecteur de la régie du gaz à San-Francisco. Après la publication de son premier ouvrage intitulé « Progrès et Pauvreté », ouvrage qui obtint un immense succès et est aujourd'hui traduit dans plus de dix langues, il voyagea pour la propagande de ses idées, créant des sociétés de Single-Taxers et provoquant partout par son éloquence le plus grand enthousiasme. Fixé à New-York, il posa sa candidature à la mairie, mais mourut avant l'élection, en 1897.

H. George était un homme de grand talent et de grand cœur, ardent, convaincu, chrétien protestant très sincère.

L'orientation de ses idées s'explique par le spectacle dont il fut témoin à San-Francisco à l'époque de la découverte des mines d'or de Californie. En dix ans, la ville passa de quelques milliers à 150.000 habitants ; une cohue de gens sans profession y était accourue et s'y entassait, dénuée de moyens d'existence ; une spéculation malsaine surfaisait les prix des terres et de toutes choses. H. George voyait grandir de façon déconcertante la richesse des uns et la misère des autres, misère due à des circonstances anormales, à la cupidité, et à la folle témérité de ces chercheurs de fortune.

Le Georgisme se rapproche des systèmes socialistes par un point seulement : il nie la légitimité de la *propriété du sol*. D'autre part, il accepte tout le régime économique actuel et ne veut pas que l'État joue le rôle de propriétaire ni de gérant, rôle auquel il n'est pas apte et dont il abuserait au détriment de la justice et de la liberté des citoyens. Il demande que le sol reste en la possession des particuliers mais que *l'État en prélève la rente*, ne laissant aux propriétaires que le profit des capitaux et des travaux investis, augmenté, s'il est nécessaire, d'un certain surplus pour les intéresser à leur fonction.

L'impôt ainsi prélevé suffirait, d'après H. George, à couvrir toutes les dépenses des pouvoirs publics ; d'où le nom de *Single Tax* ou *Impôt unique* donné au système. (1)

Article 3. — **Les arguments de H. George.**

La plupart reposent sur des confusions. Il suffira de les signaler et d'en marquer brièvement le défaut.

1. — La terre est le *patrimoine commun de l'humanité*.

R. — Ceci est vrai en ce sens que la possession de la terre doit être organisée de la façon la plus profitable au bien de tous. Mais cette destination est atteinte sous les

(1) On trouve dans James Mill (1773-1838) et surtout dans John Stuart Mill (1806-1873) l'idée du système de l'impôt unique ; mais son auteur principal et son vulgarisateur est bien H. George.

régimes de propriété privée et non pas sous les régimes communistes. (1)

2. — La terre ni la rente ne sont *le fruit du travail* des particuliers ; elles ne peuvent donc être l'objet de la propriété privée.

R. — La légitimité de la propriété privée ne repose pas uniquement ni principalement sur le droit au produit du travail personnel :

a) Si l'on ne pouvait posséder que le produit de son travail, on ne pourrait rien posséder du tout, puisque la matière dont sont faits les objets n'est pas le produit du travail et que, même dans le travail de transformation, interviennent les énergies naturelles (chaleur, lumière, électricité, attraction, pression, etc.).

b) De plus, les objets mobiliers eux-mêmes changent de valeur sous l'action de toute sorte de circonstances indépendantes du travail de leur détenteur ; comment légitimerait-on, dans le système georgiste, le bénéfice que leur propriétaire en tire ou la perte qu'il en éprouve ?

3. — Tous les hommes ont *droit à la vie ;* exclure quelqu'un du sol, c'est lui refuser le droit à la vie.

R. — Sans doute l'exclusion complète du sol équivaudrait à un arrêt de mort ; mais la propriété privée n'entraîne nullement cette conséquence (2).

On voit une foule de gens, commerçants, chefs d'entreprise, financiers, artistes, magistrats, etc., vivre et même s'enrichir sans posséder une parcelle de terre.

4. — La terre est la *condition indispensable de toute activité.* « L'homme est un animal terrestre ». Le détenteur du sol possède donc un monopole qui lui permet de frustrer de leur profit les autres agents de la production : capital et travail. De là, le prix exorbitant des terres, les loyers et les fermages excessifs, etc.

R. — *a)* Il n'y a monopole du sol que là où le sol est possédé par un seul propriétaire ou bien là où tous les propriétaires s'entendent.

b) La rente n'est pas créée par le propriétaire ; elle serait la même si l'État possédait la terre.

c) On pourrait rétorquer l'argument : le capital et le travail sont aussi des moyens indispensables de la production : chacun des trois a besoin des deux autres.

5. — Même argument que le précédent sous une forme différente :

La somme des produits existants peut se décomposer en

(1) Voyez ci-dessus, p. 156 sq.

(2) Voyez ci-dessus, p. 167 sq.

trois parts : une part revenant au capital : c'est l'intérêt ; une part revenant au travail : c'est le salaire ; une part revenant à la terre et aux ressources naturelles : c'est la rente. D'où l'équation : *Produit = Intérêt + Salaire + Rente.*

Or, dit H. Georges, le produit global de l'activité économique augmente dans d'énormes proportions pour l'ensemble de la société ; cependant, les taux de l'intérêt et des salaires vont diminuant. C'est donc *la rente qui absorbe toute l'augmentation de la richesse.*

R. — Il est exact que la somme globale des produits augmente dans de grandes proportions. Exact aussi que, à considérer l'ensemble de la surface du globe, la rente augmente considérablement, à la longue et parfois même très rapidement pour certains terrains.

Mais il n'est pas vrai que la part du produit attribuée au travail et au capital diminue ou se maintienne à peine. Le taux des salaires a sensiblement augmenté depuis un siècle ; la baisse générale du taux de l'intérêt n'est pas démontrée.

D'ailleurs le produit total ne se décompose pas en un taux d'intérêt, un taux de salaire et un taux de rente ; mais en une somme d'intérêts versés aux capitalistes, une somme de salaires attribués aux travailleurs et une somme de rentes payées aux propriétaires. Le taux des salaires s'étant élevé et le nombre des travailleurs ayant beaucoup augmenté, à mesure du développement de la population, la somme des salaires fournis est donc aussi en grande augmentation ; il en va de même pour les capitaux, qui, s'étant beaucoup accrus, obtiendraient une somme d'intérêts beaucoup plus considérable, même si le taux de l'intérêt avait baissé.

6. — *La rente est créée par la communauté ;* elle doit lui être attribuée. « Rent represents a value created by the whole community ».

R. — La rente n'est pas une chose ni une qualité advenant aux choses. Elle n'est donc pas susceptible d'être produite par un travail quelconque.

La rente est une valeur ; ses fluctuations dépendent de l'accroissement des besoins ou des modifications qui surviennent dans les circonstances extérieures.

Or, il est impossible d'attribuer aux auteurs de ces circonstances extérieures le bénéfice des plus-values qui en résultent pour les choses appartenant à autrui. En effet :

a) ce serait s'engager dans des *complications et des contestations* inextricables.

Par exemple, les terrains de la Rue Neuve de Bruxelles ont acquis une énorme plus-value depuis 1830. Qui pourrait démêler à l'influence de quelles personnes cette plus-value est due ? Qui oserait prétendre qu'elle est due également à l'influence de chacun ? Pourquoi tous dès lors devraient-ils en bénéficier ? Les grands magasins de la Rue Neuve diront que ce sont eux qui, en s'installant dans cette rue, en gérant habilement leurs affaires, en développant toujours leurs installations, attirent dans ces passages la foule qu'on y remarque et accroissent ainsi la valeur de tous les terrains avoisinants. Allez démêler cet écheveau.

b) Si la communauté bénéficiait des plus-values, elle devrait rembourser d'autre part *les moins-values*. Mais comment les discerner ? Et où trouver de quoi les payer dans les périodes de crise ?

c) Si le principe georgiste était vrai, ce n'est pas l'État qui devrait bénéficier des plus-values mais *l'humanité tout entière*.

Pourquoi les anglais et les américains pourraient-ils se réserver le profit de la rente de leur territoire au lieu de la répartir entre toute l'humanité ou du moins entre tous les pays qui, se fournissant chez eux, augmentent la valeur de leurs produits et donc du sol qui intervient dans leur production ?

ARTICLE 4. — **L'impôt sur la rente ou sur les plus-values.**

La rente revient donc au propriétaire du sol.

Mais la rente étant *un revenu* peut être *taxée* comme tout revenu. On pourrait même dire que, à certains égards, un impôt sur la rente se justifierait mieux que bien d'autres, puisque la rente, n'étant pas le fruit du travail, mérite moins de ménagements.

La question qui se pose serait donc celle-ci :

Du point de vue d'une meilleure répartition des charges publiques, l'imposition de la rente se justifie-t-elle ?

La réponse à faire à cette question n'est pas la même pour les pays vieux et pour les pays neufs.

Dans les pays neufs, la rente n'est pas encore acquise par les particuliers. L'Etat ne léserait donc personne en se réservant ce revenu, en tout ou en partie, pour subvenir à ses charges. (1)

---

(1) On a appliqué ce régime à certaines colonies : Kiao-Tchéou, sous la domination allemande ; North-Nigeria ; en partie, en Australie et en Nouvelle-Zélande ; la Single Tax est en vigueur dans plusieurs villes

Toutefois, il convient d'observer que, souvent, dans la période de peuplement d'une colonie, on ne trouve de colons qu'en leur offrant de sérieux avantages en compensation des séparations qu'ils s'imposent et des risques qu'ils courent. On leur donne généralement la terre gratuitement, avec les espoirs de plus-value qu'elle promet. Encore est-on bien content de réussir et voit-on des États comme le Canada dépenser des millions en frais de propagande pour le peuplement de leurs territoires.

Une fois ce régime de pleine propriété établi, il devient inique d'en ravir le bénéfice à ceux qui l'ont escompté.

Dans les pays vieux : 1) Impossible d'enlever la rente aux particuliers sans les indemniser :

a) Ce serait déprécier leurs biens frappés par la *Single Tax,* tandis qu'on augmenterait la valeur des autres biens dégrevés d'impôt.

b) Remarquez d'ailleurs que, la plupart du temps, dans les pays vieux, les propriétaires actuels ne bénéficient pas de la rente ; la plus grande partie de celle-ci est consolidée ; elle a été payée dans le prix d'achat, à mesure des transactions intervenues.

« La justice veut, dit très bien C. Gide, que ceux qui ont acheté leurs terres sous la protection de la loi ne soient pas dépouillés par la loi. »

2) *L'État devrait prendre à sa charge les moins-values.* Or, cette charge risquerait d'être lourde ; puis, les moins-values indépendantes de la faute ou de la négligence de l'occupant sont malaisées à discerner et prêtent à la fraude.

3) Les plus-values indépendantes de l'intervention du propriétaire ou de l'exploitant sont difficiles à apprécier dans les terrains agricoles ; or, il importe à la bonne exploitation de laisser à l'exploitant le bénéfice de son travail et de son habileté.

Ce qui se justifie, en principe, c'est un *impôt sur les plus-values futures,* en vertu des motifs qui justifient tous les autres impôts. (1)

Néanmoins, il faut que cet impôt soit *modéré* et introduit *progressivement,* parce qu'il déprécie la valeur des propriétés qu'il frappe et parce qu'il sera capitalisé en grande partie au détriment des propriétaires qui le paieront la première fois.

---

de la Colombie Britannique (Canada), par exemple à Vancouver et à Edmonton. Mais nulle part on ne prélève toute la rente. Ces essais sont d'ailleurs assez récents et on ne peut pas encore juger de leurs résultats par l'expérience.

(1) Non pas à titre d'un droit de propriété de l'État, mais parce que l'État a des charges, qu'il a le droit d'y pourvoir par des impôts et que les plus-values foncières offrent matière à impôt.

En pratique, l'administration de cet impôt est si *compliquée* et si *onéreuse*, quand on veut l'appliquer aux terrains agricoles, que les pays qui l'ont essayé, comme l'Empire allemand avant la guerre, l'ont bientôt abandonné.

L'application a moins d'inconvénients pour les *terrains urbains* des communes en *développement rapide*.

RÉSUMÉ. — Pour nous résumer, nous dirons donc que *le Georgisme est faux dans ses principes ;* que *l'imposition de la rente foncière ne pourrait se défendre que par des raisons fiscales;* qu'elle doit être *limitée aux pays neufs, ou aux plus-values futures de certains terrains urbains dans les pays vieux ;* qu'elle doit être *modérée*.

CHAPITRE III.

Le problème agraire.

BIBLIOGRAPHIE. — K. Bücher, *Études d'histoire et d'économie politique,* trad., Paris, 1901. — Th. Rogers, *Interprétation économique de l'histoire,* trad., Paris, 1892. — Roscher, *Traité d'économie politique rurale,* trad., Paris. — Vliebergh, *Études d'économie rurale,* Louvain, 1911 ; — *Éléments d'Économie rurale non-technique,* Brasschaet, 1922. — Vliebergh et Ulens, *De Kempen,* Ypres, 1908 ; — *La Hesbaye,* Bruxelles, 1909 ; — *L'Ardenne,* Bruxelles, 1912. — Thuysbaert, *Het land van Waes,* Courtrai, 1913. — A. Appelmans, *Au pays des fruits et du houblon,* Bruxelles, 1905. — E. Ronse, *L'émigration saisonnière belge,* Gand, 1913. — A. Henry, *L'agriculture belge et la guerre ;* P. Lefebvre, *Le commerce horticole belge avec l'étranger ;* M. Frateur et A. Henry, *L'élevage belge ;* Fascicules VIII, IX, X de La Renaissance économique de la Belgique, Bruxelles, 1920. — Defourny, *Notes d'économie rurale,* Rev. Cath. Soc. et Jur., février-mars, 1920. — Seebohm-Rowntree, *Comment diminuer la misère,* Études sur la Belgique, Paris, 1910.

L. Grandeau, *L'agriculture et les institutions agricoles du monde au commencement du XXe siècle,* 5 vol., Paris, 1912. — P. de Rousiers, *La vie américaine : fermes, ranches, usines,* Paris. — E. Béchaux, *La question agraire en Irlande au commencement du XXe siècle,* Paris, 1906. — L. Paul-Dubois, *L'Irlande et la question irlandaise,* Paris, 1907. — *La politique de réforme sociale en Angleterre,* Bruxelles, 1912. — J. A. Ryan, *The abuses of private landownership,* The Catholic World, sept.-nov. 1912. — G. Ardant, *Papes et paysans,* Paris, 1896. — G. Blondel, *Études sur les populations rurales de l'Allemagne et la crise agraire,* Paris, 1897. — E. von Philippovich, *La politique agraire,* Paris, 1904. — E. Vandervelde, *L'exode rural,* Paris, 1903. — Méline, *Le retour à la terre,* Paris, 1905. — A. de Foville,

Le morcellement, Paris, 1885. — A. Souchon, *La propriété paysanne*, Paris, 1899. — Gaillard, *La petite propriété rurale en Angleterre de 1887 à 1892*, Paris, 1902. — Verdelot, *Du bien de famille en Allemagne*, Paris, 1899. — L. Corniquet, *L'insaisissabilité du foyer de famille aux États-Unis*, Paris, 1894. — Chavanes, *Le homestead français*, Paris, 1907. — P. Bureau, *Le homestead*, Paris, 1895. — M. Turmann, *Les associations agricoles en Belgique*, Paris, 1903. — V. Boret, *Pour et par la terre*, Paris, 1921. — De Vuyst, *L'enseignement agricole et ses méthodes*, Bruxelles, 1909. — *Rapports annuels du Boerenbond*, Louvain. — Ministère de l'Agriculture, *Notice sur l'économie rurale et l'organisation administrative de l'agriculture*, Bruxelles, 1910 ; — *Enquête sur le travail agricole*, Bruxelles, 1920. — *Annuaire international de statistique agricole*, 1909-1921, et autres publications de l'Institut International d'Agriculture, Rome.

Article 1. — **Objet et Importance.**

Le problème agraire peut se ramener aux termes suivants : Comment obtenir une équitable *répartition de la rente* du sol, une équitable *répartition du produit* de la terre, l'*abondance de la production* agricole.

Sa gravité est attestée par l'histoire, qui relate les commotions sociales causées, dans beaucoup de pays, par les vices du régime de la propriété ou de l'exploitation du sol. Qu'il suffise de rappeler les séditions qui, depuis l'époque romaine jusqu'à nos jours, ont tant de fois agité l'Italie et la Sicile.

Cette gravité s'explique par les raisons suivantes :

1. — *La rente*, avons-nous vu, doit pratiquement revenir au propriétaire du sol ; mais cette richesse d'un genre particulier prend un caractère odieux quand elle est accaparée par un petit nombre de bénéficiaires. Il faut donc viser à sa dispersion.

2. — D'autre part, l'agriculture est, dans presque tous les pays, la source la plus importante de *la richesse publique*.

Chez beaucoup de peuples, elle est quasi l'unique industrie.

Ainsi en est-il, par exemple, en Hongrie, dans les Balkans, en Pologne, en Russie, en Égypte, en Italie même, dans l'Ouest des États-Unis, dans l'Amérique du Sud.

Même dans les pays fortement industrialisés comme le nôtre, l'agriculture conserve une place éminente par *le nombre des personnes* auxquelles elle fournit une occupation, par *la valeur de ses produits* et par *les capitaux* qu'elle utilise.

On peut évaluer *le capital* engagé dans l'agriculture belge à neuf milliards et demi en chiffres ronds (valeur d'avant-guerre) ; soit la terre à

7 milliards 400 millions de francs ; les bâtiments à 870 millions ; le capital d'exploitation à 1 milliard 310 millions.

La production annuelle dépassait deux milliards avant la guerre ; dont 1.350 millions pour les productions végétales et 940 millions pour les productions animales.

Dans ce rendement, il y a des articles qui font double emploi, l'un servant à produire l'autre. Si l'on fait cette rectification et si l'on déduit les matières d'apport, on peut évaluer le rendement annuel à plus d'un milliard de revenu net (1).

Avant la guerre, la Belgique exportait annuellement de 35 à 40.000 chevaux d'une valeur d'environ 60 millions. Elle exportait des produits horticoles : fruits, légumes, fleurs, pour la même somme. On estimait la production du beurre, avant la guerre, à 80 millions.

La seule production laitière atteignait le chiffre de 400 millions de francs, dépassant en valeur la production de toutes les mines de houille du pays et aussi celle de toutes les industries extractives. La production de l'avoine dépassait en valeur celle de l'industrie verrière ; la production de la pomme de terre valait deux fois celle de la fonte ; l'élevage de la volaille rapportait autant que les carrières. Enfin la valeur des œufs indigènes dépassait celle de l'industrie du papier.

En 1895, *la population employée* à l'agriculture se répartissait comme suit :

Membres de la famille occupés habituellement aux travaux agricoles	1.015.799
Domestiques à gages et ouvriers permanents	187.106
Employés de ferme	1.905
Total	1.204.810
Rapport °/₀ à la population générale	18,79
Le nombre des personnes occupées dans les diverses industries (agriculture et commerce exceptés) était de	1.102.204

En 1910, la population active se répartissait comme suit :

1.640.000 personnes occupées dans l'industrie ;

800.000 » » » l'agriculture (y compris les aidants habituels, mais non compris les aidants exceptionnels, par exemple, les saisonniers estimés à 400.000).

550.000 dans le commerce (auxquels il faudrait ajouter environ 150.000 personnes dont le commerce est la profession d'appoint).

Ce qui donne environ 44 °/₀ dans l'industrie, 22 °/₀ dans l'agriculture, 17 °/₀ dans le commerce.

---

(1) E. Tibbaut, *Notice sur l'importance de l'agriculture*, avril 1917. — A. Henry, *L'agriculture belge et la guerre*, dans la collection La renaissance économique de la Belgique, Bruxelles, 1920, p. 7.

3. — L'agriculture se distingue aussi par les conditions dans lesquelles elle s'exerce, conditions particulièrement favorables à *la santé physique et morale de la population.*

4. — Son importance est due enfin à la nature de ses *produits* qui sont de *nécessité primordiale.*

Il suffit pour s'en convaincre de réfléchir à la situation d'un pays incapable de pourvoir au ravitaillement de sa population. En temps de paix, il est obligé d'acheter à ses rivaux la nourriture et le vêtement dont il a besoin. En temps de guerre, il risque de se voir couper les subsistances. Cette situation a mis l'Angleterre et nous à deux doigts de notre perte pendant la grande guerre.

Si l'on répartit la production indigène de la Belgique sur le nombre des jours de l'année, on constate que la production en porcs et en pommes de terre suffit pour les 365 jours de l'année ; mais qu'il nous manque des bovidés pour 19 jours ; des œufs pour 35 ; du seigle pour 59 ; de l'avoine pour 81 ; du froment pour 281 (1).

En 1913, nous importions pour 604.813.712 francs de matières alimentaires.

Aussi les conséquences heureuses ou funestes de l'organisation du régime foncier sont-elles incalculables.

Les fautes commises en cette matière se paient très cher : elles entraînent la misère, les perturbations sociales, la diminution et la dégénérescence de la population. Au contraire, la sagesse des institutions reçoit, dans ce domaine, sa large récompense : elle voit grandir, avec le rendement des terres, la richesse publique ; elle obtient une population nombreuse, saine, laborieuse et paisible, éléments de prospérité autant que de paix sociale ; elle assure, par le recrutement de l'armée, la puissance militaire de la nation ; elle trouve des bras pour toutes les industries.

Un détail suggestif à cet égard est le grand nombre de personnes de moins de vingt et de plus de cinquante ans parmi les travailleurs agricoles. En Allemagne, en 1907, la proportion était de 47,6 %. C'est l'inverse pour l'industrie. Les campagnes préparent donc le personnel qui, de 20 à 50 ans, va s'employer dans l'industrie (2).

Le développement de cet intéressant sujet sort du cadre de notre travail.

Nous nous contenterons d'indiquer les principaux moyens d'atteindre les buts proposés.

---

(1) Defourny, *Notes d'Économie rurale,* Revue Cathol., Soc. et Jur., février-mars 1920.

(2) Le Mouvement Social, 15 juillet 1913.

Il y en a quatre : *la division de la propriété foncière ; la petite exploitation ; l'association agricole ; les progrès de la technique.*

ARTICLE 2. — **La division de la propriété foncière.**

La division de la propriété foncière a trois bons effets :

1. — *Elle répartit la rente entre un grand nombre de bénéficiaires.*

Non seulement parce que, à un même moment, la terre se partage entre une foule de propriétaires ; mais parce que les transactions sont beaucoup plus fréquentes ; or, à chaque transaction, la rente se capitalise ; le nouveau possesseur ne bénéficie que du surplus qui surviendra jusqu'au moment où il cédera la terre à un autre.

Cet avantage se vérifie pour le sol urbain comme pour le sol rural.

2. — *Elle coupe court aux graves abus* qu'on eut trop souvent à déplorer dans les pays où les domaines fonciers sont immenses.

Il arrive en effet que les maîtres de ces domaines en négligent l'exploitation ; qu'ils sacrifient de vastes espaces à des usages de pur luxe : parcs énormes, terrains de chasse et de sports ; qu'ils pratiquent des méthodes de culture rentables pour eux mais d'une faible productivité sociale.

Cette dernière plaie a ravagé particulièrement l'Italie. Certains propriétaires se contentaient de laisser errer sur leurs terres des troupeaux de bétail ; ce système supprimant à peu près tous les frais d'exploitation donnait un bénéfice, quoique le produit brut fût infime.

L'élevage substitué brusquement à la culture en Irlande, au milieu du siècle dernier, priva de tout moyen de vivre des centaines de milliers d'habitants.

3. — La division de la propriété *favorise le faire-valoir direct.*

Le propriétaire cultive son propre bien, système qui prête à moins d'inconvénients sociaux que tout autre.

REMARQUE. — Il faut éviter toutefois un *morcellement* excessif, les propriétés minuscules étant inexploitables.

De là, dans différents pays, des lois instituant *le bien de famille* indivisible et facilitant le *remembrement* par la réunion de plusieurs parcelles pour reconstituer des ensembles exploitables. Ces mesures sont devenues nécessaires dans les pays où les lois successorales imposant le *partage égal* ont été poussées à des applications exagérées.

Article 3. — **La petite exploitation.**

Il ne faut pas confondre petite propriété et petite exploitation. Une grande propriété peut être divisée en de nombreuses exploitations.

On entend généralement par petite exploitation celle qui ne dépasse pas les moyens d'un cultivateur aidé des membres de sa famille.

Les dimensions varient suivant la nature de la culture : culture sous verre ; culture maraîchère ; culture agricole.

Avantages. — La petite exploitation fait de chaque cultivateur un producteur autonome, animé par le stimulant du risque et du profit, intéressé à une affaire qui est sienne. Elle développe au suprême degré la vigilance, l'économie, le soin du détail, l'esprit d'à-propos, l'adaptation parfaite de la culture aux particularités du terrain, au climat et à la production des céréales les plus demandées.

Ces qualités sont plus nécessaires en agriculture qu'en toute autre branche d'industrie. Le succès y dépend avant tout de l'utilisation attentive et économe du milieu, du temps et du moment.

Aussi *le rendement* des petites exploitations est-il en général supérieur à celui des moyennes et des grandes.

La Belgique est, par excellence, le pays de la petite culture, comme de la petite propriété (1). Le tableau suivant en fait foi :

Nombre des exploitations

Années	1-10 Hect.	10-50	50 et plus	Total
1846	208.670	41.583	4.333	254.586
1909	248.546	38.111	2.825	289.482

Les exploitations de 1 à 10 hectares représentent 86 % du total.

En Hollande, la proportion est de 82 % (en 1910) ; en France, de 45.9 % (en 1892) ; en Allemagne, de 40,21 % (en 1907) (2).

Aussi la Belgique obtient-elle un *rendement* supérieur à celui de tout autre pays pour le seigle, l'orge, l'avoine, les pommes de terre, le houblon, le tabac : elle obtient la seconde place pour le froment et les betteraves à sucre. Elle dépasse proportionnellement tous les autres pays quant au nombre des animaux domestiques (3).

Rôle de la grande et de la moyenne culture.

Ce n'est pas à dire toutefois qu'il faille découper inconsidérément toutes les grandes exploitations.

---

(1) Voyez p. 163.

(2) Voyez Defourny. *loc. cit.*, p. 355.

(3) Henry, *loc. cit.*, p. 1.

Certaines productions préfèrent la grande ou la moyenne culture.

Ainsi, pour l'exploitation forestière, toute division est un recul. L'élevage de certaines espèces et les cultures industrielles, comme celle de la betterave, s'accommodent mieux d'exploitation d'une certaine étendue. Par exemple, l'élevage du cheval de trait belge demande, pour se faire dans de bonnes conditions, des cultures d'une trentaine d'hectares.

Enfin, les grandes, moyennes et petites exploitations se prêtent un mutuel concours : les premières ont l'avantage d'offrir un champ plus vaste à l'*intelligence* et à l'emploi des *capitaux ;* dirigées par des hommes animés d'un esprit de progrès, elles servent de *modèles* aux autres et permettent des *expériences* utiles à toutes.

Le Fermage. — Il ne faut pas non plus condamner le fermage pour lui substituer partout le faire-valoir direct.

Le propriétaire d'une terre n'a pas toujours les aptitudes nécessaires pour l'exploitation personnelle. De son côté, le cultivateur ne dispose pas toujours des capitaux nécessaires pour l'acquisition d'un bien. Eût-il ces capitaux, qu'il agirait sagement, dans bien de cas, en les employant comme capitaux circulants plutôt que de les immobiliser dans la terre.

La terre est souvent recherchée pour la sécurité du placement et pour la considération qui s'attache aux fortunes foncières ; son prix est aussi fréquemment surfait par les agriculteurs qui « ont faim » de la terre ; le revenu de 3 à 3,50 % tiré de ces placements est de loin inférieur à celui qu'obtiendrait un cultivateur qui louerait une terre et emploierait son capital à acheter du bétail, des machines et des engrais ; ce capital d'exploitation donne de 8 à 10 %.

Aussi voit-on en Belgique ce singulier phénomène d'une augmentation du nombre des fermiers et du nombre des paysans propriétaires. Beaucoup possèdent une petite terre et leur maison ; il prennent en location le reste de leurs champs (1).

D'ailleurs la *collaboration du fermier et du propriétaire*, lorsque l'un et l'autre remplit son rôle, est féconde en bons résultats.

« Le propriétaire doit d'abord choisir le fermier, ce qui exige beaucoup de discernement ; fixer le prix de fermage, ce qui demande de la modération de sa part, car le prix maximum qu'il peut atteindre risque de décourager le fermier en temps de crise ; consentir, quand c'est opportun ou légitime, des remises ou des délais... L'équité, de même que l'intérêt

(1) Defourny, *loc. cit.*

bien entendu, invitent le propriétaire à participer aux pertes exceptionnelles et qui ne pouvaient être prévues.

Le propriétaire est en outre le représentant des intérêts permanents de la terre, tandis que le fermier ne se soucie que de l'exploitation pendant la durée de son bail... Le propriétaire doit donc exercer une certaine surveillance sur l'exploitation. Il doir parer à toute détérioration soit du sol, soit des installations, soit des bâtiments, soit des plantations, et intervenir à temps pour empêcher qu'une négligence prolongée n'amène un préjudice notable. Bien plus, il doit coopérer aux améliorations, y pousser le fermier, l'y aider par des prêts à intérêt modéré (1).

Ces quelques traits de la fonction du propriétaire foncier suffisent à montrer combien l'État serait incapable de s'en acquitter.

Tel est le devoir et la fonction du propriétaire foncier. Il est intéressé à s'en acquitter, car rien ne s'épuise et ne se ruine comme un domaine auquel le propriétaire ne sait pas consacrer le soin, l'habileté et les avances nécessaires.

Du point de vue social, la rapacité des propriétaires qui ne songeraient qu'à obtenir les fermages les plus élevés et ne garantiraient pas à l'exploitant *tout le bénéfice des améliorations causées par lui* serait un désastre : elle aigrirait le peuple et aggraverait la désertion des campagnes.

Quand l'agriculture d'un pays est florissante, on peut dire que fermiers et propriétaires font leur devoir.

Article 4. — **Association et technique agricole.**

L'association agricole est le corollaire obligé de la petite exploitation. Elle compense certaines infériorités de celle-ci par rapport à la grande culture : elle facilite les achats en commun, la vente en commun, l'élaboration des produits de la ferme par des laiteries coopératives ; enfin elle remédie à l'usure en organisant le crédit mutuel (2).

De là, cette admirable efflorescence d'associations agricoles généralement appelées syndicats, mais qui sont à proprement parler des coopératives (3).

Quant aux progrès de *la technique agricole*, ils dépendent d'une foule d'institutions relevant des pouvoirs publics et des groupements particuliers.

L'orientation générale à imprimer à ces progrès dépend

(1) P. Leroy-Beaulieu, *Traité*, II, p. 21 sq.

(2) Voyez plus bas, Troisième Partie.

(3) Cfr. Vermeersch, *Manuel Social*, II, p. 171 sq., 338 sq., 376 sq.

de la nature spéciale de l'industrie agricole. Ce qui la distingue surtout, c'est que ses différentes opérations se répartissent sur tout le cours de l'année ; chaque cultivateur doit être capable de les exécuter à peu près toutes. Il n'y a donc guère place pour la division du travail en agriculture. La mécanique n'a pas non plus un grand rôle à y jouer. Ce qui importe, c'est la connaissance minutieuse du monde végétal et animal, des particularités du terrain et du climat, afin de choisir et de conduire judicieusement les cultures et les assolements.

En fait, l'agriculture a fait d'immenses progrès depuis qu'on lui applique les méthodes scientifiques.

TROISIÈME PARTIE

LA CIRCULATION.

Sous le nom de circulation, on comprend, en Économie, tous les phénomènes relatifs à *la transmission des biens d'un propriétaire à un autre* et spécialement les échanges.

Il ne s'agit pas de transport entre deux endroits, mais de translation de droit entre deux personnes. Les champs et les maisons *circulent* sans changer de place.

La circulation suppose la propriété privée.

Dans un régime communiste strict, l'État possédant seul tout le patrimoine social, les biens seraient sujets à transport et à distribution ; mais non à circulation.

Telle est la raison pour laquelle nous avons différé jusqu'à maintenant de parler *ex professo* de la circulation ; nous devions, au préalable, traiter d'abord de la production, puis de l'appropriation et de la répartition du produit entre ses auteurs : travailleur, entrepreneur, prêteur, propriétaire foncier.

Toutefois, comme on l'aura remarqué, l'idée de circulation n'a pas été totalement absente des sujets qui nous ont retenus jusqu'ici. Elle occupait même une place importante dans les questions de justice qui se sont posées sur la part à revenir à chacun des agents de la production.

N'est-ce pas, en effet, un échange qui s'accomplit entre ouvrier et patron, quand l'un donne son travail et l'autre un salaire ? N'est-ce pas un échange que le paiement d'un intérêt pour la disposition d'un capital ? La théorie de la valeur et les lois générales du juste prix supposent, elles aussi, la notion d'échange, et elles concernent même tout particulièrement les régimes économiques où l'échange prédomine.

Nous ne pouvons donc pas dire, au début de cette partie, que nous *abordons* l'étude de la circulation. Nous y avons touché déjà et nous n'avons pas à nous en excuser, car tous les phénomènes économiques se tiennent et se conditionnent les uns les autres. On ne peut traiter de l'un et pousser un peu à fond ses recherches, sans les rencontrer tous ; de même qu'on ne peut étudier la racine d'une plante sans en venir à la feuille, ni la feuille sans redescendre à la racine. Les classifications ne sont que des points de vue, de chacun desquels on aperçoit, à bien regarder, le domaine tout entier.

Mais si la notion d'échange était supposée dans la partie que nous venons de terminer, elle n'a pas été *analysée* et nous n'avons rien dit du *mécanisme économique par lequel s'opère la circulation des biens :* monnaie, crédit, banque, bourses, spéculation, commerce.

C'est de ces matières que nous avons à traiter maintenant. Les préoccupations morales et sociales ont prédominé dans la partie précédente ; ici, le côté économique retiendra surtout notre attention.

Fidèles à notre programme, nous nous en tiendrons aux principes sans entrer dans les détails d'application qui relèvent des ouvrages de commerce ou de finances.

Cette partie se divisera en trois sections, dont la première traitera de l'*échange* en général et de la *monnaie ;* la deuxième, du *crédit ;* la troisième, du *commerce*.

PREMIÈRE SECTION

L'ÉCHANGE ET LA MONNAIE.

CHAPITRE I.

L'Échange.

BIBLIOGRAPHIE. — Parmi les traités, voyez surtout : A. Landry, Colson, A. Marshall, V. Pareto. — C. Menger, art. *Geld,* dans le Handwörterbuch der Staatswissenschaften. — Stanley Jevons, *La monnaie et l'échange,* trad., 4e édit.. Paris, 1885. — W. A. Shaw, *Histoire de la monnaie* (1252-1894), Paris. — Ch. Connant, *Monnaie et banques, Principes,* I, trad., Paris, 1907. — Hartley Withers, *Qu'est-ce que la monnaie ? Le marché monétaire anglais,* trad., Paris, 1920. — E. Van der Smissen, *L'économie politique et l'expansion coloniale, Économie de la circulation,* Bruxelles, 1906.

ARTICLE I. — **Notions générales.**

1. ***Définition.*** — *L'échange consiste à donner une chose contre une autre.*

Phénomène universel, l'échange est à la fois effet et cause de la sociabilité humaine. Il naît de l'inclination spontanée qui porte les hommes les uns vers les autres, et, par un

retour dont les exemples abondent en matière sociale, il contribue, à son tour, à développer les relations.

Les premiers voyageurs furent des marchands et le mot commerce, qui appartient au vocabulaire économique, s'emploie pour signifier toute espèce de relations. Que de peuples ne seraient jamais entrés en rapports, ou n'auraient jamais renoué leurs rapports interrompus, s'ils n'avaient eu à échanger leurs produits.

2. ***Importance.*** — Les échanges ont pris une telle importance dans la vie économique moderne et ils l'ont si profondément transformée qu'on a pu la caractériser du nom d'*économie d'échange*. Presque aucun bien n'est produit, de nos jours, pour l'usage de celui qui le fabrique. On travaille pour le marché, et souvent le marché, c'est le monde.

3. ***Avantages.*** — Les avantages de l'échange peuvent se ramener à trois.

1) *Une meilleure utilisation des biens :* en mettant les choses dans les mains de celui qui en a besoin, l'échange augmente leur utilité et leur valeur. Sans échange, il y aurait surabondance ici et pénurie là. Telle fut la cause de bien des famines au moyen âge.

2) *Une meilleure utilisation des personnes :* chacun ayant la possibilité d'échanger son produit s'emploie selon ses aptitudes et place ses biens au mieux des circonstances ; les industries et les métiers se spécialisent ; le travail se divise ; la production s'accroît d'autant.

3) *Un avantage procuré à chacun des échangistes :* dans tout échange normal (exempt de fraude, de violence, d'erreur, de lésion), chacune des deux parties obtient une chose qui lui convient mieux que celle qu'elle donne.

4. ***Conditions.*** — Les principales sont les *voies de communication* et les *moyens de transport :* routes terrestres, fluviales, marines, aériennes, avec les gares, entrepôts, ports, installations qui les desservent ; animaux, vapeur, électricité, essences, alcool, utilisés comme force motrice ; appareils de transmission de la parole écrite ou verbale : télégraphe, téléphone, postes. On ne saurait trop souligner l'influence des voies de communication sur les échanges, puis, indirectement, sur toutes les activités économiques et sur une foule de phénomènes sociaux.

Remarques. — 1) Il n'est pas sans intérêt de noter que, aux différentes époques et dans les différents pays, le *sujet* et l'*objet* des échanges ont varié. Actuellement chez nous, chacun peut acquérir et échanger presque toute espèce de biens. Il n'en fut pas toujours ainsi. Sous l'ancien régime, certaines catégories de biens étaient soustraites au

commerce ou même inaliénables, et certaines personnes étaient incapables, de par la loi, de commercer, ou elles en étaient pratiquement empêchées en vertu des traditions ou par suite du régime économique existant.

2) Les échanges peuvent porter sur des *choses* ou sur des *prestations*. De là, la classfication classique des contrats commutatifs en trois grandes catégories, selon qu'il s'agit de deux choses, de deux prestations ou d'une chose et d'une prestation : *do ut des ; facio ut facias ; do ut facias.*

ARTICLE 2. — **Le Troc et la Monnaie.**

Le troc. — *Le troc est l'échange direct d'une marchandise contre une autre ;* par exemple, d'un mouton contre un fusil.

Inconvénients. — Ce procédé très simple est aussi très incommode. Ses inconvénients viennent de ce qu'il suppose la réalisation *simultanée* des *trois conditions* suivantes : *a)* que le premier des échangistes soit disposé à se défaire d'un certain objet qu'il possède pour acquérir celui qu'il désire ; *b)* qu'il trouve quelqu'un qui possède l'objet désiré et soit disposé à s'en défaire contre celui qu'on lui offre ; *c)* que les deux objets en question soient de même valeur.

De là, souvent, l'impossibilité d'aboutir ; ou, tout au moins, des démarches laborieuses ; des marchés conclus, faute de mieux, sans égalité dans l'échange ; une grande diversité de valeurs pour les mêmes objets ; enfin, l'mpossibilité de relations commerciales un peu développées.

La monnaie. — Aussi, dès que les transactions deviennent fréquentes, on voit partout, même chez des peuples peu civilisés, s'introduire l'emploi d'*une marchandise intermédiaire*, contre laquelle le premier échangiste se défait de l'objet qu'il possède, et dont il se sert ensuite pour acheter l'objet qu'il désire. Cette marchandise intermédiaire sera choisie parmi les plus *communément utilisées* dans le milieu, afin que chacun soit disposé à l'accepter en paiement, sachant qu'il en aura l'usage ou qu'il pourra la passer à d'autres. Elle sera choisie aussi de telle nature qu'elle puisse *se diviser* sans perdre de valeur, la valeur totale des parties étant la même que celle du tout.

Par exemple, au lieu de chercher à échanger directement mon fusil contre un mouton, je le vendrai contre une certaine quantité de blé ; puis, avec mon blé, j'achèterai un mouton.

L'échange s'est ainsi compliqué ; il comporte maintenant *deux opérations distinctes : une vente et un achat ;* mais chacune de ces opérations est aisée.

La décomposition du troc en vente et en achat supprime la troisième condition mentionnée plus haut : les deux objets peuvent être de valeurs différentes ; elle fait que les deux autres conditions ne doivent plus être réalisées simultanément : je vendrai mon fusil aujourd'hui à Pierre et j'achèterai un mouton demain à Paul.

On a vu — et l'on voit encore dans les pays peu civilisés — employer comme tierce marchandise le blé, le riz, le poisson séché, le thé, les fourrures, les poules, le bétail (d'où, chez les latins, le nom de pecunia), les coquillages, les perles et surtout les métaux précieux.

Cette marchandise intermédiaire communément appréciée et divisible que l'on emploie pour faciliter les échanges est une ***monnaie.***

Elle remplit *trois* ***fonctions essentielles*** qui sont précisément celles de la monnaie ; elle est un moyen de *comparaison* ou d'*estimation* des valeurs ; un moyen d'*échange ;* un moyen de *thésaurisation.* « *Tertium comparationis, commutationis et asservationis.* »

Corollaires. — 1. Tout achat suppose une vente préalable et toute vente se fait — sauf le cas d'avarice aiguë qui cherche l'or pour l'or — en vue d'un achat ultérieur. *La monnaie est un intermédiaire* auquel on ne s'arrête pas définitivement.

Les produits s'échangent contre les produits, par l'intermédiaire de la monnaie.

2. — La valeur de la monnaie, comme celle de toutes les autres marchandises, vient principalement des utilités qu'elle offre et du besoin qu'on en a. Parmi ces utilités, il faut comprendre celle de *servir de moyen d'échange.*

CHAPITRE II.

La monnaie métallique.

BIBLIOGRAPHIE. — A. de Foville, *La monnaie,* Paris, 1907. — Laughlin, *The principles of money,* Londres, 1903. — I. Fisher, *Le pouvoir d'achat de la monnaie,* trad., Paris, 1920. — A. Deschamps, *Le métallisme et la politique mercantile,* Paris, 1920. — G. Subercaseaux, *Le papier-monnaie,* Paris, 1920.

Article I. — **Le choix des métaux précieux.**

Pourquoi a-t-on choisi comme monnaie les métaux précieux ?

Parce que ces marchandises se prêtaient mieux que d'autres aux fonctions de la monnaie et notamment à celle de *mesure des valeurs.*

Une mesure est une *grandeur à laquelle on rapporte toutes les autres de même espèce pour les comparer entre elles.* Cette grandeur doit, en principe, être exactement *définie* et rester *identique à elle-même.*

C'est pourquoi on n'emploie pas des mètres en caoutchouc.

Il fallait donc, pour mesurer les valeurs, en choisir une bien définie et qui restât, autant que possible, constante.

Nous disons : *autant que possible*, car aucune valeur n'est absolument stable. Utilité, rareté, ressources, volontés des parties, tous ces éléments de la valeur sont sujets à variations (1). Nous sommes donc voués à prendre, pour comparer entre elles les valeurs, une mesure variable. C'est une anomalie dans les systèmes de mesure. Du moins faudra-t-il la choisir *le moins variable ou le plus stable possible.*

Or, c'est ici que se marque ***la supériorité des métaux précieux,*** de l'or surtout.

Ce que nous dirons de l'or vaudra, quoique à un degré un peu moindre, de l'argent.

1) *Comme matière,* l'or est et reste *identique à lui-même.* Nous entendons par cette formule — qui passerait pour un truisme, si on ne voulait la comprendre, — que l'or : *a) ne se décompose pas* en des corps différents ; c'est un corps chimiquement simple ;

b) il ne s'altère pas ; il est chimiquement un des corps les plus stables ; en particulier, il résiste à l'action de l'eau, de l'air et du feu ;

c) il est *homogène,* facilement *divisible* et *ses parcelles gardent les mêmes propriétés,* du point de vue qui nous occupe, que le tout dont elles proviennent. Il n'en va pas de même, par exemple, des perles ou des diamants, qui perdent leur valeur, si on les casse.

d) il est *facilement reconnaissable* au toucher, à la vue, au son, et donc difficile à falsifier ; le défaut contraire aurait, au point de vue pratique, les mêmes inconvénients que la variabilité de la matière.

---

(1) Voyez ci-dessus, p. 177 sq.

N. B. — Il existe de l'or rouge et de l'or jaune ; mais cette nuance n'influe pas sur la valeur.

2) *Comme valeur,* l'or *varie relativement peu : a)* dans l'espace, c'est-à-dire dans les différents lieux de la terre. En effet, étant *solide* et de *grande valeur sous un faible volume,* il est facilement transportable. Il en résulte que sa valeur est, à une même époque, sensiblement la même en tout endroit. En effet, si elle s'accroissait quelque peu en une région, l'or s'y porterait bientôt des autres régions et l'équibibre se rétablirait.

Avant la guerre, les frais de transport de l'or aux antipodes, du moins pour les endroits desservis par des transports à vapeur, étaient seulement de 1 % de la valeur, assurance comprise.

b) dans le temps. Ceci tient à ce que l'or *se conserve sans altération* et sans grande difficulté de garde. Il en résulte que la production annuelle vient s'ajouter, comme un léger afflux, à la masse existante et déjà disponible. L'augmentation est d'ailleurs atténuée dans une certaine mesure par les pertes et par l'accroissement des besoins.

Il en irait tout autrement si le stock s'épuisait périodiquement et si la quantité disponible dépendait uniquement, comme pour le blé, de la production annuelle.

3) Comme valeur encore, mais à considérer le côté subjectif de nos besoins, l'or *répond à un des besoins les plus universels,* celui de la parure, de l'ornementation, des ustensiles de luxe ; et à quelques autres emplois industriels (auréfaction des dents, photographie, plumes à écrire, lunettes, etc.)

Sa valeur varierait singulièrement si on lui trouvait d'autres emplois et ces emplois se multiplieraient si l'or n'était d'ailleurs si rare.

— Ajoutez à ces qualités essentielles concernant la fonction de mesure, deux qualités qui intéressent le rôle d'*instrument des échanges :* la *dureté* relative, moyennant un léger alliage de cuivre, et la *rareté,* qui permet une grande valeur sous un faible volume et facilite le transport.

Remarque. — L'emploi des métaux précieux comme monnaie s'est fait d'abord sous forme de *lingots bruts,* de *poudre* ou de *paillettes,* qu'il fallait, à chaque opération, *peser* pour en mesurer la quantité, et *essayer,* pour en vérifier la pureté ; — puis, sous forme de *lingots taillés,* dont le poids et le titre étaient déterminés d'avance et parfois garantis, au moyen d'une marque, par celui qui les émettait (grands commerçants, banques, États) ; — enfin, pour éviter les rognures et faciliter l'empilage, sous forme de *petits disques plats,* dont le poids et le titre sont garantis par l'État et vérifiés par l'intégrité des empreintes qui en recouvrent toute la surface (face ou avers, revers et cordon).

Le titre d'une monnaie est la proportion de métal fin qu'elle contient.

L'alliage, la proportion de métal inférieur. Nos pièces d'or et de cinq francs argent sont au titre de 900/1000 ; nos pièces d'argent de deux francs et au-dessous, au titre de 835/1000.

Il est difficile de donner à chaque pièce son titre rigoureusement exact. On appelle *tolérance du titre* la limite dans laquelle la loi permet qu'on s'en éloigne : 2/1000 pour nos monnaies.

Le bénéfice que fait l'État sur la fabrication de la monnaie s'appelle *droit de seigneuriage*. Quand ce bénéfice dépasse les frais de fabrication, il y a altération de la monnaie et celle-ci, comme nous le verrons plus bas, ne peut plus jouer que le rôle de monnaie d'appoint. Les frais de fabrication de la monnaie d'or étaient avant la guerre de 0,04 fr. pour 20 francs.

Actuellement les monnaies sont émises par les États qui gardent le monopole de la fabrication ; mais chacun peut apporter à l'Hôtel des Monnaies de l'or à frapper. C'est ce qu'on appelle *la frappe libre* de l'or.

D'autre part, l'État garantit la monnaie quant à son poids et à son titre, et il réprime la fraude. De plus, la loi donne à la monnaie proprement dite *cours légal*, c'est-à-dire qu'elle reconnaît cette monnaie comme l'instrument des paiements pour la valeur inscrite sur son revers. Le créancier à qui le débiteur l'offre en paiement doit la recevoir ou renoncer à sa créance. Quand cette obligation est sans limite, on dit que la monnaie a *force libératoire illimitée*.

Article 2. — **Valeur réelle et valeur nominale.**

La valeur réelle d'une vraie monnaie doit être égale à sa valeur nominale.

La valeur nominale est celle qu'indique le nom de la monnaie, celle pour laquelle on la fait passer. Originairement, les monnaies se désignaient par *un poids* de métal : par exemple, *la livre*. La monnaie est dite *droite* quand sa valeur réelle est égale à sa valeur nominale ; elle est dite *faible* quand sa valeur réelle est inférieure à sa valeur nominale ; elle est dite *forte* dans le cas contraire.

On a vu au moyen âge et à l'époque moderne, des États émettre des monnaies d'une valeur réelle inférieure à leur valeur nominale, le poids ou le titre ayant été réduits.

Souvent, ils croyaient faire en cela une opération fructueuse pour le trésor public et sans inconvénient pour les particuliers.

Ce procédé est néfaste :

a) l'État qui en use commet un faux ;

b) il trouble les échanges en en faussant l'instrument ; du jour où la fausseté apparaît, les créanciers refusent de recevoir la monnaie pour sa valeur nominale, alors que leurs débiteurs l'avaient reçue pour cette valeur ;

c) il ébranle la confiance en matière économique ;

d) d'ailleurs, si une monnaie faible est en circulation en même temps qu'une monnaie droite, celle-ci disparaît bientôt, et la mauvaise monnaie, dépréciée, reste seule en circulation dans le pays, au détriment du public et du pouvoir qui les a émises toutes deux, et qui perd la meilleure.

Ce phénomène a été signalé et expliqué par Gresham (1519-1579), financier anglais, qui a résumé sa théorie dans une formule originale connue sous le nom de loi de Gresham.

La loi de Gresham. — *La mauvaise monnaie chasse la bonne.*

C'est-à-dire que, dans un pays où deux monnaies sont en circulation, la mauvaise reste et la bonne disparaît. Que devient-elle ? On la *thésaurise ;* — on l'emploie pour les *paiements à l'extérieur*, où la monnaie faible ne peut être imposée ; — on s'en sert pour *acheter du métal* à frapper en monnaie faible.

Cette loi s'applique quand se trouvent simultanément en circulation une *monnaie usée* et une monnaie neuve ; une *monnaie de papier dépréciée* et une monnaie métallique ; une *monnaie faible* et une monnaie droite ; une *monnaie droite* et une monnaie forte.

Le moyen de maintenir la monnaie droite, est la liberté de la frappe.

En effet, si par hasard la monnaie est forte, chacun s'empressera de la refondre pour bénéficier de la différence ; si elle est faible, on achètera du métal pour le faire frapper en monnaie faible et bénéficier ainsi de la différence ; bientôt la quantité de la mauvaise monnaie sera telle qu'elle perdra de sa valeur, tandis que le métal, par le fait des nombreux achats, subira un relèvement de prix. L'État, d'ailleurs, verra ainsi tarir la source du bénéfice qu'il escomptait faire en continuant lui-même l'émission. Aussi *la liberté de la frappe* témoigne-t-elle chez un État de la détermination de ne pas émettre de monnaie faible.

Article 3. — **La monnaie d'appoint.**

Définition. — Il existe dans tous les pays des monnaies d'une valeur réelle inférieure à leur valeur nominale. Ainsi en est-il, chez nous, des petites monnaies d'argent (1), de nickel et de cuivre. On appelle ces monnaies *billon* ou *monnaie d'appoint.*

Conditions. — Leur emploi n'a pas d'inconvénient pourvu que : *a)* la quantité ne dépasse pas les besoins des échanges, et que *b)* la loi leur refuse les caractères de la vraie monnaie, à savoir *la frappe libre* et *la force libératoire illimitée.*

Chez nous, le billon argent ne doit être accepté en paiement que pour moins de cinquante francs ; le billon nickel, que pour moins de cinq francs.

Valeur. — Dans ces limites, *ces monnaies valent par le service qu'elles rendent dans les échanges et par la certitude qu'on a de pouvoir les échanger, au besoin, contre de la monnaie vraie.*

Article 4. — **Corollaires et Compléments.**

1. — ***La Baisse de la monnaie.*** — La monnaie vaut plus ou moins suivant qu'on peut obtenir une quantité de biens plus ou moins considérable contre une même quantité de monnaie, par exemple contre une pièce de 10 grammes d'or.

Cette valeur est *variable,* comme celle de toute marchandise ; elle dépend principalement de la quantité de monnaie existante et de l'abondance des autres biens par rapport aux besoins. Depuis un millier d'années, elle a beaucoup baissé.

D'après M. d'Avenel, elle aurait été, relativement, de 18, en 850 ; de 6, en 1375 ; de 12, en 1500 ; de 5, en 1600 ; de 6, en 1750 ; de 2, en 1890 ; la baisse continuait.

Cette baisse correspond à l'accroissement du stock d'or et d'argent, qui grandit avec la production annuelle de ces métaux, et, pour certaines époques, à la raréfaction des autres richesses.

La production de l'or s'est surtout accrue au 16e siècle, par suite de la découverte de l'Amérique ; puis, au milieu du 19e siècle, par suite de la découverte des mines de Californie et d'Australie ; puis, à la fin du 19e siècle, par l'exploitation des mines du Transvaal et du Klondyke.

---

(1) Nous verrons plus bas que notre pièce de cinq francs doit être classée à part.

Deux conséquences intéressantes de cette baisse sont l'***augmentation des prix*** et la ***diminution des dettes.***

La somme nominale de celles-ci reste la même, mais la valeur réelle de la monnaie a baissé ; on aura donc à faire, pour s'acquitter, un moindre sacrifice réel. Par exemple, l'acquittement d'une dette de 1.000 francs suppose 100 jours de travail, quand la journée est à 10 frs. Mais elle ne suppose plus que 50 jours de travail quand la journée est à 20 francs.

2. — ***Est-il avantageux que la monnaie soit abondante?***

Pour un particulier relativement aux autres particuliers, oui.

Pour l'ensemble d'un marché par rapport aux autres marchés, oui.

Pour les transactions intérieures d'un marché, non. Il suffit qu'il y en ait assez pour satisfaire aux transactions courantes.

Ce qu'il faut éviter dans la mesure du possible, ce sont les *variations* dans la quantité de monnaie disponible ; car elles nuisent à la stabilité des prix et des engagements contractés. Au moment où la quantité de monnaie s'accroît ou se raréfie, il se produit un déséquilibre : les rentiers et les créanciers, dont le revenu ou la créance nominale est fixe, pâtissent dans le premier cas et bénéficient dans le second ; pour les autres, il s'établit un nouvel équilibre, mais peu à peu et non sans à-coups.

3. — ***La monnaie ne supplée pas aux autres richesses.***

On peut mourir de dénuement sur un tas d'or. La monnaie n'est précieuse que pour autant qu'il existe d'autres richesses échangeables contre elle. L'Espagne, après la découverte du Nouveau-Monde, regorgea d'or ; mais elle n'avait pas un grain de blé, pas un mètre cube de bois, pas une maison, pas une pièce d'étoffe en plus. Il vaut mieux pour la prospérité d'un pays défricher des champs, multiplier le bétail, creuser des mines de charbon, établir des voies de communication que de découvrir des mines d'or ; si ce n'est toutefois pour les achats à l'étranger et le paiement des dettes, comme nous l'avons dit ci-dessus.

4. — ***Définition complète de la monnaie.***

Nous pouvons maintenant donner une définition complète de la monnaie et préciser d'où vient sa valeur.

La monnaie métallique proprement dite est une marchandise débitée en petits disques plats dont le poids et le titre sont garan-

tis et dont l'intégrité est vérifiable grâce aux empreintes qui en recouvrent toute la surface, marchandise qui sert d'instrument de mesure, d'échange et de thésaurisation de valeurs, et à laquelle l'Etat assure frappe libre et force libératoire illimitée.

La valeur de la monnaie vient des usages industriels auxquels se prête le métal dont elle est faite et aussi de son emploi comme instrument de mesure, d'échange et de thésaurisation.

CHAPITRE III.

Les systèmes monétaires.

BIBLIOGRAPHIE. — A.-E. Janssen, *Les conventions monétaires*, Louvain, 1911. — E. de Laveleye, *La monnaie et le bimétallisme international*, Paris, 1891. — I. Arthuis, *Le problème de la monnaie*, Paris, 1921. — *Rapports annuels du commissaire des monnaies au ministre des finances*, Bruxelles.

ARTICLE I. — **Établissement d'un système monétaire.**

L'établissement d'un système monétaire demande la solution de trois questions principales : le choix de l'unité monétaire ; — le choix des différents métaux à monnayer ; — la relation à établir entre les monnaies des divers métaux.

Par exemple, notre système a pour unité le franc de 5 grammes d'argent à 900/1000. Il comporte des pièces de divers métaux : or, argent, nickel, cuivre. Le rapport établi entre l'argent et l'or est de $\frac{1}{15,5}$. Les pièces de métaux inférieurs ne sont admises que comme monnaie d'appoint.

1. — *Il convient de choisir l'unité monétaire de telle sorte qu'on puisse émettre commodément ses multiples et ses sous-multiples.*

Exemple : le dollar, la livre sterling, le franc. Le franc était une unité bien choisie pour le XIXe siècle ; mais la baisse de valeur de la monnaie et les sommes énormes maniées depuis la guerre l'ont rendu incommode; il faudrait une unité plus forte, dans le genre du dollar, afin de ne pas se perdre dans les millions et les milliards, qui ne représentent rien de précis à l'imagination.

2. — *Il faut nécessairement employer plusieurs métaux*, les uns étant trop précieux pour les petites valeurs, les autres trop vils pour les grandes.

Comment faire une pièce de dix centimes en or ou une pièce de vingt francs en nickel ?

3 — Mais faut-il *admettre ces divers métaux comme monnaies parfaites ou n'en prendre qu'un comme monnaie parfaite, les autres servant de monnaies d'appoint, sans frappe libre ni force libératoire illimitée ?*

C'est la question du ***monométallisme*** ou du ***bimétallisme,*** qu'on appellerait plus exactement la question de l'*étalon unique* ou du *double étalon.*

Le système du double étalon se justifierait si le rapport de valeur des deux métaux employés était constant. Un système monétaire doit être *un* et le rester. Au moment de sa création, cette unité se réalise facilement : il suffit d'adopter les différents métaux pour la valeur réelle qu'ils ont en ce moment. Si l'or vaut 15,5 fois plus que l'argent, il faut que la pièce d'or de 5 francs pèse 15,5 fois moins que la pièce d'argent de 5 francs. Pour que l'unité du système persiste, il faudrait que la valeur relative des deux métaux restât la même, ou, en d'autres termes, que le rapport de l'argent à l'or fût constant.

Or, ce rapport n'est pas constant.

On en arrive donc à avoir deux monnaies dont l'une baisse par rapport à l'autre. En vertu de la loi de Gresham, la moins bonne chasse l'autre. De plus, les débiteurs auront une tendance à se libérer avec la plus faible, au détriment de la justice réelle.

C'est, en effet, ce qui s'est produit, chez nous et en France, à plusieurs reprises, quand nous étions sous le régime bimétalliste or-argent.

Voici pour plus de clarté un *exemple concret :* quand on a établi le système bimétalliste or-argent en France et chez nous, l'unité choisie fut la pièce de cinq grammes d'argent au titre de 900/1.000 qu'on dénomma franc. L'or valait alors 15,5 fois plus que l'argent. Cela mettait le kg. d'argent à 200 francs et le kg. d'or à 3.100. Mais il advint dans la suite que le kg. d'argent s'obtint à 180 francs. On pouvait donc, pour 9 pièces de 20 frs or, obtenir un kg. d'argent et le faire frapper en 40 pièces de cinq francs argent (à raison de 25 grs par pièce), ce qui faisait 200 frs. On avait donc pour 9 pièces de 20 frs or ou 180 frs, 40 pièces de 5 frs argent ou 200 frs. On gagnait 10 °/₀, dont il n'y avait à déduire que les frais de correspondance et de frappe, qui montaient peut-être à 1 °/₀.

Ce fut bien pire encore dans la suite ; car l'argent baissa jusqu'à valoir 32 fois moins que l'or : il avait perdu plus de la moitié de sa valeur.

Article 2. — **Le Système de l'Union Latine.**

Nous venons de voir que la France et la Belgique avaient adopté sous la Révolution française le bimétallisme or-argent, le rapport de valeur de l'argent à l'or étant de 1/15,5 ; l'unité monétaire était le franc, soit cinq grammes d'argent à 900/1.000.

La Belgique, la France, l'Italie, la Suisse et la Grèce s'entendirent, en 1865, pour unifier leurs systèmes. Ce fut l'Union Latine. Elle adopta le système alors en vigueur en Belgique et en France.

Mais, à partir de 1871, l'argent-métal ayant beaucoup baissé de prix par suite de l'exploitation de nouvelles mines, la monnaie d'or disparaissait de plus en plus des pays de l'Union Latine.

Pour remédier à cette situation, les cinq États limitèrent d'abord de commun accord la frappe libre de l'argent, puis, à partir de 1876, l'interdirent. De plus, des conventions passées entre eux limitèrent étroitement les quantités de monnaie que chacun pourrait émettre.

Les monnaies d'argent cessaient donc d'être des monnaies au sens parfait, puisqu'elles n'avaient plus frappe libre. Toutefois, on conserva aux *pièces de cinq francs* force libératoire illimitée. Les pièces de deux francs et au-dessous ont force libératoire, entre particuliers, jusqu'à 50 francs (1).

Nous sommes donc actuellement au régime *monométalliste or*, sauf en ceci que nos pièces de cinq francs argent gardent force libératoire illimitée. Ce qui fait dire à M. de Foville, que « l'Union Latine a maintenant *un étalon monétaire et demi* » (2).

Article 3. — **Le Papier-monnaie ou Monnaie de papier.**

Nous avons vu que nos pièces d'argent ont cours légal, quoique leur valeur réelle (comme métal) diffère de leur valeur nominale. Il fut un temps où il n'y avait dans la pièce de cinq francs que pour 2,50 d'argent et même moins.

Comment se faisait-il qu'on acceptât sans se plaindre ces pièces de monnaie ? Comment se fait-il qu'on accepte même

---

(1) Depuis 1894, les pièces italiennes de deux francs et au-dessous n'ont plus cours hors d'Italie.

(2) *La Monnaie*, p. 60-61.

des pièces de nickel de 10 centimes, où il n'y a de nickel que pour deux ou trois centimes ?

C'est que ces pièces ont *cours légal* et que, d'autre part, il n'y en a en circulation que *la quantité nécessaire pour les besoins des échanges. Leur valeur comme métal s'accroît de la valeur qui leur vient de cette utilité spéciale de faciliter les échanges.*

Si, au lieu de pièces métalliques on mettait en circulation des pièces de papier, c'est-à-dire des billets ; si on leur donnait cours légal ; si l'État en interdisait l'émission aux particuliers et n'en émettait lui-même qu'autant que les besoins des échanges le demandent, cette monnaie de papier ne remplirait-elle pas la fonction d'intermédiaire des échanges aussi bien que la monnaie métallique ?

Théoriquement, oui. Pratiquement, non. Car 1) cette monnaie ne serait pas admise en dehors du pays émetteur. L'autorité de l'État s'arrêtant à ses frontières, il ne serait pas maître de l'imposer, pas plus que de la garantir, pour les paiements à l'étranger. De plus, 2) *même pour les échanges intérieurs*, quelle garantie l'État pourrait-il donner, pour l'avenir, qu'il ne dépasserait pas la quantité exigée par les besoins et qu'il n'imiterait pas tant d'autres États qui, ne pouvant ou n'osant pas équilibrer leur budget par des économies et par des impôts, se tirent d'affaire en imprimant du papier-monnaie qui se déprécie de plus en plus ?

Actuellement, quoiqu'on émette des monnaies métalliques d'une valeur métallique très inférieure à leur valeur nominale, et même parfois du papier-monnaie, la monnaie métallique pleine et parfaite, l'or, reste à la base du système et lui communique sa solidité, toutes les autres monnaies étant échangeables contre lui (1).

N. B. — Il ne faut pas confondre le billet de banque avec le papier-monnaie. Nous préciserons les différences plus bas.

Article 4. — **Inflation et déflation.**

L'inflation monétaire consiste dans la mise en circulation d'une quantité de monnaie supérieure aux besoins des échanges. La monnaie étant en surabondance se déprécie.

S'il s'agit d'émission de papier-monnaie ou de billets de

(1) Sauf, chez nous, l'exception, étroitement limitée par des conventions internationales, de la pièce de cinq francs-argent.

banque à cours forcé dépassant la mesure du crédit de l'État émetteur, la monnaie se déprécie pour un second motif, à savoir l'ébranlement du crédit, la crainte de non-remboursement ou d'un remboursement de plus en plus différé.

Les effets de l'inflation monétaire sont la hausse des prix, la perturbation des valeurs, l'avantage causé aux débiteurs et le désavantage causé aux créanciers, les dettes nominales restant les mêmes tandis que la valeur de la monnaie baisse.

Pour ramener la monnaie à sa valeur d'origine, le seul moyen est de résorber, en les retirant de la circulation, les quantités émises en excès. C'est la *déflation*, opération *nécessaire* si l'État veut payer honnêtement ses dettes et conserver du crédit pour l'avenir.

Mais cette opération est *difficile ;* outre qu'elle suppose que l'État se crée de nouvelles ressources (impôts) pour faire face à ses paiements, elle alourdit sa dette réelle, puisqu'il doit acquitter les mêmes sommes nominales avec une monnaie raréfiée dont la valeur se relève. De plus, la déflation provoque une nouvelle perturbation de valeurs en sens inverse de la précédente ; elle avantage les créanciers et désavantage les débiteurs qui ont fait soit des prêts soit des emprunts à l'époque de la dépréciation monétaire.

Le procédé généralement prôné pour opérer la déflation avec le minimum d'inconvénients est de remonter *lentement* la pente, de façon que, la transition étant modérée et continue, les effets en soient amortis.

CHAPITRE IV.

Les succédanés de la monnaie.

BIBLIOGRAPHIE. — E. Van der Smissen, *Le chèque et la compensation,* Bruxelles, 1912. — L. Bruneau, *Les chèques et les virements postaux,* Paris, 1909. — J. Casasus, *Les institutions de crédit,* Bruxelles, 1900. — Stanley Jevons, *Investigations on currency and finance,* Londres, 1884. — Martin, *Monnaies, effets de commerce et change de tous les pays,* Paris, 1914. — Yves-Guyot, *Les problèmes de la déflation,* Paris, 1923. — Charriaut, *La liquidation financière de la guerre,* Paris, 1919. — Voyez aussi les ouvrages renseignés ci-dessus et ci-dessous sur la monnaie et les opérations de Bourse.

Nous appelons succédanés ou remplaçants de la monnaie les procédés qui permettent d'effectuer des échanges ou des paiements sans déplacement de monnaie.

Ces procédés sont nombreux et quelques-uns très anciens. Ils se sont multipliés et beaucoup perfectionnés à notre époque. Leur usage est aujourd'hui si répandu que la très grande majorité des paiements s'exécute par leur moyen.

Chose curieuse, à mesure que, dans la théorie et dans la pratique, on poussait à sa perfection la connaissance et l'emploi de la monnaie, on imaginait des moyens de s'en passer, ou du moins de limiter son rôle. Mais n'est-ce pas précisément cette intelligence plus exacte qui a permis de délimiter sa fonction et de lui substituer des procédés plus souples ?

A vrai dire, la monnaie métallique n'est pas remplacée. Elle reste à la base de l'édifice. Elle est toujours la mesure des valeurs et le grand moyen de thésaurisation ; elle change encore constamment de possesseur ; mais elle se déplace moins. Comme le mètre étalon déposé au Conservatoire des Arts et Métiers joue, sans se déplacer, son rôle de mesure type des longueurs, ainsi la monnaie, précieusement gardée dans les caves des principales banques du monde, continue à remplir sa fonction de mesure type des valeurs.

Plusieurs des procédés dont nous allons parler supposent la notion de crédit ; cette notion sera analysée plus bas (1); mais chacun en a une certaine idée qui suffit pour le moment.

1. — ***La lettre de change.*** — *La lettre de change est un écrit par lequel un créancier (tireur) intime à un débiteur (tiré) l'ordre de payer à un tiers ou à lui-même.*

« *A quatre-vingt-dix jours de date* (ou : *à telle date,* — ou : *sur présentation), veuillez payer à M. X... ou à son ordre* (ou : *à mon ordre) la somme de dix mille francs, valeur reçue en marchandises,*

(Signé) Z (le créancier ou tireur).

A Monsieur Y (le débiteur ou tiré) . . . . . »

Si le tiré est solvable, cette lettre vaut dix mille francs, à la date fixée.

Si, d'autre part, Z, le créancier ou tireur, avait une dette à payer d'un montant de 10.000 frs à Monsieur V, il pourrait inscrire au dos de sa lettre : *Payez à V,* et signer. Il aurait ainsi *endossé* la lettre de change. Il la remettrait à V, lequel, à la date fixée, n'aurait qu'à la présenter à Y pour être payé. Deux paiements auraient été effectués avec un seul déplacement de monnaie.

(1) Voyez p. 316 sq.

Si V était lui-même débiteur de R, et celui-ci de S, et celui-ci de T, etc., chacun pourrait, par le même procédé d'endossement, passer la lettre à son créancier. On aurait épargné autant de déplacements de monnaie qu'il y aurait eu de paiements à faire moins un.

Il se pourrait même que le dernier bénéficiaire de la lettre de change fût par ailleurs débiteur de Y. Il remettrait à celui-ci la lettre en lui disant : Je vous devais 10.000 frs, mais je vous remets une lettre en vertu de laquelle vous devriez me payer 10.000 francs. Nous sommes quittes. Tous les paiements se seraient donc effectués sans aucun déplacement de monnaie. Le cercle serait bouclé.

La lettre de change est surtout pratique pour les paiements sur les places étrangères.

Si X, résidant à Louvain, est créancier de Y et débiteur de Z, tous deux à Londres, et si sa dette et sa créance sont égales, il peut régler les deux par une lettre de change ordonnant à Y de payer à Z.

D'ordinaire, les choses ne sont pas si simples. Un certain nombre de Louvanistes sont créanciers de Londoniens et un certain nombre de Londoniens, créanciers de Louvanistes; mais ils ne se connaissent pas. Les créanciers tirent des lettres de change sur leurs débiteurs et vont à la banque dire au banquier : prenez cette lettre et donnez m'en l'équivalent. — L'équivalent c'est la somme inscrite sur la lettre (valeur nominale de la lettre de change) diminuée des intérêts à courir jnsqu'à l'échéance ; le banquier retiendra ces intérêts plus quelque chose pour sa peine et ses frais ; il paiera le reste. Cette opération s'appelle *escompter* une lettre de change. — D'autre part, les débiteurs, qui ont besoin de lettres de change pour s'acquitter, vont chez le banquier acheter de ces lettres et les envoient à leurs créanciers.

Le banquier sert donc d'intermédiaire entre créanciers et débiteurs relativement à une place étrangère pour acheter aux premiers et procurer aux seconds des lettres de change. Il fait le commerce des lettres de change.

Parfois la lettre de change est reconnue expressément par le débiteur ou tiré, qui la signe sous la formule : *accepté.*

Parfois aussi la solvabilité du tiré est attestée par un tiers, qui signe sous la forme : *bon pour aval ;* cela s'appelle *avaliser* une lettre de change.

Quiconque tire, endosse, avalise ou signe pour acceptation une lettre de change est *solidairement responsable* de son paiement.

La loi est d'une extrême sévérité pour le tireur qui lancerait des

lettres de change à faux, et pour le tiré qui, ayant une dette, ne paierait pas la lettre tirée sur lui (c'est ce qui s'appelle laisser *protester* une traite). Cette sévérité s'explique par la nécessité de donner la plus grande sécurité possible à un moyen de paiement d'un usage si commode.

2. — ***Le billet à ordre*** *est une promesse de payer à une échéance déterminée.*

X a acheté pour 10.000 frs de marchandises à Y. Il écrit :

« *A présentation* (ou *à telle date*), *je paierai à Monsieur Y la somme de 10.000 frs, valeur reçue en marchandises.*

(Signé) X.

A Monsieur Y. »

X remet ce billet à Y. Si celui-ci a une dette envers Z, il peut lui passer le billet en l'endossant : « *Payez à Z* ». Et ainsi de suite.

La lettre de change ou *traite* et le billet à ordre s'appellent des *effets de commerce*.

3. — ***Le chèque*** *est un ordre de paiement donné à son banquier par un client qui a un dépôt (ou provision) chez ce banquier.*

Le chèque dispense de tenir de la monnaie chez soi ou sur soi.

Si celui qui reçoit le chèque a lui-même un dépôt chez le même banquier, tout s'arrangera par un virement (1).

Pour éviter que le chèque perdu ou volé ne soit payé à un autre qu'à son bénéficiaire, on a imaginé de porter sur le chèque, entre deux lignes parallèles, le nom du banquier qui seul pourra toucher le chèque chez son confrère et le remettre à son client. Les banquiers se connaissent entre eux et connaissent chacun leurs clients ; un inconnu, entre les mains duquel le chèque tomberait, serait dans l'impossibilité d'en recevoir le montant.

On a même fini par tracer les deux barres sans inscrire de nom. Ces deux barres signifient que le chèque ne pourra être touché que par un banquier. Cela suffit, en effet, comme nous venons de le montrer, pour que toute fraude soit quasi impossible. C'est *le chèque barré*.

Inutile de dire que le signataire du chèque qui n'aurait pas de dépôt en banque serait poursuivi avec rigueur par les tribunaux, pour délit d'escroquerie.

Le chèque postal est le chèque dont le service est organisé par les bureaux de poste.

---

(1) Voyez p. suiv.

4. — ***Les virements et les paiements par compensation*** supposent, de la part des deux parties intéressées, des dépôts dans la même banque.

Quand deux clients d'une même banque sont créancier ou débiteur l'un de l'autre, leur dette se règle par *virement*, c'est-à-dire par l'inscription, au débit de l'un et au crédit de l'autre, du montant de la dette.

Quand ils sont à la fois créancier et débiteur l'un de l'autre, leur dette et leur créance s'éteignent par *compensation* soit totale, soit partielle. Éventuellement, le solde se règle par un virement.

5. — ***Les Chambres de compensation*** ou Clearing Houses, littéralement : *maisons de liquidation*.

De même que les particuliers, créanciers ou débiteurs les uns des autres mais clients d'un même banquier, règlent leurs dettes par virement ou par compensation chez ce banquier, de même les banquiers d'une place, qui sont constamment créanciers et débiteurs les uns des autres, ont imaginé de créer une sorte de caisse commune à laquelle tous viendraient régler leurs dettes et leurs créances mutuelles.

Cette initiative remonte, paraît-il, à des encaisseurs de banque qui, fatigués de courir le pavé de Londres pour effectuer les encaissements ou les paiements de leurs patrons, convinrent de se rencontrer à heure fixe dans un local choisi par eux, pour régler les opérations dont ils étaient chargés. Les patrons apprirent la chose, trouvèrent l'idée ingénieuse, et organisèrent le Clearing de Londres.

Les ***clearing*** font les compensations entre les banques des places importantes, et, par l'intermédiaire de celles-ci, entre les banques des autres places.

Ils opèrent des compensations fabuleuses avec un déplacement de monnaie insignifiant. Le clearing de Londres réglait en moyenne avant la guerre 1.300 millions de francs de paiement par jour, en déplaçant environ 39 millions de monnaie, soit 3 %.

6. — ***Le Billet de Banque*** *est une promesse de payer, à vue* (c'est-à-dire sur le champ), *au porteur* (c'est-à-dire à celui qui présente le billet), *la somme inscrite sur ce billet.*

Le billet de banque se distingue de tous les autres titres du même genre par les *caractères* suivants :

a) Il est *transmissible au porteur sans aucune formalité*, ni écriture, ni responsabilité pour les détenteurs précédents ;

b) Il est *toujours payable à vue en monnaie* (sauf le cas de cours forcé) ;

c) Il reste *toujours exigible*, n'étant pas sujet à prescription ;

d) Il ne porte *pas d'intérêt* et est donc transmissible sans calcul d'escompte ;

e) Il a une *valeur ronde*, qui en facilite l'emploi ;

f) Il est *émis par une banque connue de tous et de toute confiance ;*

g) Il est émis *au cours d'opérations commerciales* (escompte de traites), qui lui donnent une contre-partie réelle dans les marchandises vendues.

Le billet de banque est une *monnaie fiduciaire :* il diffère toutefois beaucoup du papier-monnaie (1). Il est une *monnaie fiduciaire représentative ;* sa valeur existe en monnaie métallique ou en titres (2) convertibles en monnaie métallique.

Néanmoins, dans le cas de *cours forcé*, c'est-à-dire quand le public doit accepter les billets de banque sans pouvoir en exiger le remboursement en monnaie métallique par la banque émetteuse, et surtout quand le billet de banque est émis, non plus contre des traites escomptées mais à seule fin de faire des avances à l'État, *le billet de banque se rapproche du papier-monnaie.*

Il en diffère encore cependant par les caractères suivants : a) le cours forcé n'a qu'un temps ; le remboursement reste en perspective ; de plus, *b)* le billet de banque est émis par une banque qui mérite toute confiance ; c'est du moins ainsi dans les pays bien organisés financièrement ; le crédit de cette banque est engagé à ce que l'émission des billets à cours forcé reste dans les limites convenables.

Aussi voit-on ces banques refuser, à certains moments, aux gouvernements qui les en sollicitent, de continuer l'émission. C'est la raison pour laquelle le public accepte ces titres avec plus de confiance qu'il n'accepterait le papier-monnaie dont les émissions ne dépendraient que des nécessités et des audaces d'un État.

---

(1) Voyez ci-dessus, p. 308.

(2) Voyez ci-dessous, p. 325.

DEUXIÈME SECTION

LE CRÉDIT.

CHAPITRE I.

Nature et rôle du crédit.

BIBLIOGRAPHIE. — Sur la notion générale de crédit, voyez les traités et les dictionnaires. — M. Block, *Les progrès de la science économique*, 2e édit., I, Paris, 1897. — Favarel, *Théorie du crédit*, 3e édit., Paris, 1876. — Oppenheimer, *Theorie der reinen und politischen Oekonomie*, 2e édit., Berlin, 1911. — Ch. Conant, *Monnaie et Banques. Principes*, II, trad., Paris, 1908. — A. Arnauné, *La monnaie, le crédit et le change*, 6e édit., Paris, 1921. — G. Martin, *Le problème du crédit en France*, Paris, 1919.

ARTICLE I. — Notion.

Le mot ***crédit*** vient du latin *creditum*, qui signifie chose confiée ; *creditum* se rattache au verbe *credere*, qui signifie confier ou avoir confiance.

Il s'emploie dans divers sens dont voici les principaux :

a) réputation de solvabilité, d'où, au figuré, considération, autorité ; on dit dans ce sens : avoir du crédit ;

b) confiance qui porte à prêter ou à consentir des délais de paiement : faire crédit ; vendre à crédit ;

c) avances ; sommes prêtées : trouver du crédit ; le crédit est rare ; le crédit se resserre ;

d) la partie d'un compte où l'on inscrit sous le nom de quelqu'un les sommes reçues de lui : porter au crédit.

Dans ces diverses acceptions du mot se retrouve la notion de confiance et de paiement attendu pour l'avenir.

Les opérations de crédit sont des échanges dans lesquels la livraison d'une des choses ou l'exécution d'une des prestations est différée.

Exemples : prêt d'argent ; — fourniture de marchandises dont le paiement est remis à plus tard ; — et même location payable à terme échu ou travail payable à quinzaine, etc.

Dans toute opération de crédit, le créancier fait confiance à l'autre partie.

Définition. — Le crédit pourrait se définir *la confiance*

qui incline à consentir des prêts ou des délais de paiement, et, par extension, *le prêt* ou *le délai lui-même*.

Article 2. — **Importance des opérations de crédit.**

Les opérations de crédit se rencontrent dans toutes les civilisations. Mais elles ont pris de nos jours une telle ampleur qu'on a pu trouver dans le crédit, comme dans l'échange, une des caractéristiques de notre régime économique.

Il suffit pour s'en rendre compte de considérer les emprunts publics, les prêts et avances faits à l'industrie et au commerce, les modes de paiement à base de crédit. Presque toutes les entreprises industrielles et commerciales, tous les gouvernements vivent plus ou moins de crédit. Il n'est pour ainsi dire personne qui ne soit prêteur ou emprunteur, et souvent l'un et l'autre. La guerre de 1914-1918 s'est faite à crédit.

C'est à tel point que, la complication des opérations de crédit aidant, beaucoup de personnes et même des économistes, imaginent le crédit comme un être mystérieux doué d'un pouvoir magique pour la création des richesses.

Article 3. — **Utilité du Crédit.**

En vérité, le crédit ne crée rien. Il ne multiplie pas les capitaux. Une somme d'argent n'est pas doublée du fait que son propriétaire la prête à son voisin, le prêteur reçoit-il en retour un titre de crédit. Le titre *représente* la somme : il ne la reproduit pas.

Mais le crédit *transfère la propriété ou la disposition des capitaux*.

Ce transfert n'a pas la vertu magique de modifier la quantité des capitaux existants.

Ses effets n'en sont pas moins d'une efficacité remarquable.

Les *deux grandes utilités du crédit* sont les suivantes :

1. — *Au point de vue de la production*, il permet une *meilleure utilisation des biens* qui, sans lui, resteraient plus ou ou moins stériles, et une meilleure utilisation *des personnes* qui, sans lui, resteraient plus ou moins sans emploi.

Exemple : prêt d'argent à un chef d'entreprise ou à un commerçant qui en tireront parti ; location d'une terre ou avance de fonds à un fermier qui en fera profit.

Cette fécondité du crédit a pour *conséquence indirecte* d'encourager la *capitalisation* et de provoquer ainsi un accroissement des capitaux.

2. — *Au point de vue des échanges*, le crédit offre de grandes *facilités : a)* par les *délais* mêmes qu'il laisse pour l'exécution des paiements ;

b) par les *perfectionnements* qu'il permet dans les *instruments d'échange*. L'emploi de la lettre de change, du billet à ordre, du billet de banque, procédés à base de crédit, épargne de la monnaie et des démarches onéreuses.

Article 4. — **Fondement du crédit.**

Qui dit crédit dit confiance : *sur quoi se base cette confiance?*

Ou bien sur une richesse déjà existante et possédée par le débiteur ; par exemple : maison, terre, meubles. — C'est le *crédit réel*.

Ou bien sur les qualités personnelles du débiteur : qualités morales, intellectuelles, professionnelles, envisagées toutefois comme susceptibles de produire une richesse et de rembourser le créancier. — C'est le *crédit personnel*.

Remarques. — 1) *Juridiquement*, on réserve le nom de crédit réel au cas où une chose *déterminée* est *affectée à la garantie*. Suivant que cette chose est une terre, un immeuble ou un meuble, le crédit est *foncier, immobilier, mobilier*. Ces garanties sont susceptibles de diverses formes juridiques : hypothèque sur immeubles, warrant donnant la disposition de marchandises entreposées, caution, gage, etc.

2) Le crédit peut être partiellement réel et partiellement personnel. Exemple : l'escompte d'une lettre de change, basé à la fois sur l'honorabilité du commerçant et sur ses biens.

Article 5. — **Crédit à la production et crédit à la consommation.**

Il importe de bien distinguer du crédit à la production, dont nous avons noté plus haut la fécondité, le crédit à la consommation.

Cette distinction est prise de *la destination immédiate des prêts ou des délais consentis*. Elle est importante, tant au point de vue de l'économie privée que de l'économie générale.

Le prêt ou le délai de paiement offert en vue d'une *destination productive* tend à accroître la richesse publique ; d'autre part, l'emploi productif constitue pour le débiteur le meilleur moyen de se libérer et pour le créancier une sérieuse garantie de remboursement.

Prêter et emprunter pour la production sont donc des opérations utiles, pourvu qu'elles se fassent judicieusement.

Il en va autrement du *prêt à la consommation*. Ici, en effet, la richesse disparaît sans donner d'équivalent économique. Le public n'en peut rien retirer ; l'emprunteur s'endette sans compensation et le créancier se dépouille sans trouver, dans l'opération elle-même, une garantie de remboursement.

Sans doute, le crédit à la consommation se justifie dans certains cas, par exemple, pour permettre à quelqu'un de franchir une période difficile qui sera normalement suivie d'une période fructueuse. Mais généralement il est néfaste.

Le crédit à la consommation se présente sous *deux formes principales :*

a) sous forme d'*avances d'argent ;* souvent, ces avances donnent lieu à des manœuvres usuraires (1) ; *b)* sous forme de *délais de paiement*. Ces délais sont fréquents, dans le commerce de détail surtout.

Cette coutume très répandue chez nous est *funeste aux détaillants* tenus à payer comptant ou à court terme les marchandises qu'ils achètent en gros, et obligés, par l'usage et les exigences de la concurrence, à attendre des mois et parfois des années, les paiements de leurs clients. *Funeste aussi aux acheteurs,* dont quelques-uns finissent par s'endetter pour tout de bon, et qui tous pâtissent de l'*exagération des prix ;* car il faut bien que les détaillants couvrent les pertes qu'ils subissent du fait des retards et des non paiements.

La prescription d'un an (C. C., art. 2272) vise à enrayer l'abus des délais de paiement dans le commerce de détail. L'action des grands magasins et des coopératives qui exigent le paiement au comptant modifie efficacement les mœurs en cette matière. L'entente entre détaillants pourrait y contribuer aussi.

CHAPITRE II.

Les banques.

BIBLIOGRAPHIE. — J. Courcelle-Seneuil, *Traité des opérations de banque,* 2e édit., Paris, 1853. — W. Bagehot, *Lombard Street,* 10e édit., Londres, 1892. — A. Liesse, *Les opérations de banque,* 9e édit., Paris, 1905. — A. E. Sayous, *Les banques,* 2e édit., Paris, 1907. — Ch. Conant,

(1) Voyez ci-dessus, p. 269 sq.

Monnaie et banques. Principes, trad., Paris, 1907. — J. Ruotte, *Opérations et travaux de banque,* 10e édit., Paris, 1921. — R. Ulens, *Les banques d'émission,* Bruxelles, 1908. — L. Rizzi, *Le privilège de l'émission des billets de banque en Italie,* Lausanne, 1911. — Van Elewyck, *La banque nationale de Belgique,* Bruxelles, 1913.

Le crédit se pratique dans une large mesure par les particuliers, qui prêtent directement leurs capitaux à des entreprises privées, sous forme de prêts proprement dits, de commandite, de souscription d'obligations, d'avances de propriétaire à fermier, etc., — ou aux pouvoirs publics, sous forme de souscription aux emprunts publics.

Mais le plus souvent la pratique du crédit et son adaptation aux différentes situations des prêteurs et des emprunteurs demande des organes spéciaux dont les principaux sont les banques.

Article 1. — **Les opérations des Banques.**

Aperçu historique. — A l'origine, — à l'origine de la civilisation grecque et romaine comme à l'origine de la nôtre, dans le haut moyen âge, — les banquiers étaient surtout des *changeurs de monnaie.*

Au moyen âge, en particulier, époque où les monnaies étaient si nombreuses, si disparates et parfois si défectueuses, le commerce des monnaies était leur principale occupation. Leur nom même l'indique : les mots τραπεζίτης en grec, et *mensarius* en latin, dérivés de τράπεζα ou de *mensa,* table, de même que *bancarius,* de *banco,* banc, sont pris de la table et du banc où s'installaient les changeurs et où ils étalaient leurs monnaies.

Ils faisaient aussi office de *caissiers* recevant des dépôts ; de *comptables* faisant les recettes et les paiements au nom de leurs clients, pratiquant des virements, se chargeant en particulier, par le commerce des lettres de change, des *paiements à l'étranger.*

Une initiative intéressante et très utile des banquiers du moyen âge fut celle de la *monnaie de compte,* unité fictive à laquelle ils ramenaient, pour les unifier dans la mesure du possible, toutes les monnaies en usage dans les milieux où ils opéraient. Exemple : le *marc banco* de Hambourg, représentant un poids d'argent fin correspondant à 1,875 fr.

Il était naturel que les banquiers qui disposaient de capitaux abondants — les leurs et ceux de leurs clients — en vinssent peu à peu à faire des *avances* et à devenir ainsi les *intermédiaires du crédit.*

Actuellement, les banques font encore l'*échange des monnaies* et le commerce des métaux précieux ; mais l'importance relative de cette fonction a beaucoup diminué.

Elles font encore, et de plus en plus, office de ***caissiers*** et de ***comptables*** pour leurs clients :

elles *gardent* les valeurs que ceux-ci leur confient (dépôts au sens strict ; location de coffres-forts) ;

elles touchent leurs *coupons,* encaissent ou paient en leur nom les *effets de commerce,* règlent leurs *chèques*, leurs fournissent des *lettres de crédit* sur l'étranger, etc. ; elles reçoivent des *dépôts en compte courant*, avec faculté d'en disposer, quitte à tenir toujours à la disposition du client la somme déposée ;

elles se chargent, par le *commerce des lettres de change,* des paiements à l'étranger et même sur place ;

elles se chargent, moyennant commission, de *négocier des titres* pour les particuliers et de placer les titres des *emprunts publics*.

Mais, par-dessus tout, elles sont les ***intermédiaires du crédit :*** *elles empruntent et elles prêtent.*

Elles empruntent sous les formes suivantes : *dépôts en compte courant ; encaissements* pour le compte de leurs clients ; *placements* faits chez elles par leurs clients ; émission de *billets ;* etc.

Elles prêtent leurs propres capitaux et surtout ceux dont elles ont la disposition, sous les formes suivantes :

Parfois, mais très rarement, *prêt à découvert* garanti par la seule honorabilité de l'emprunteur ; *avances sur marchandises* ou sur *warrants* (1) ; *prêt sur hypothèque ; prêt sur meubles ou sur titres ; commandite ;* surtout — c'est là l'opération la plus fréquente et la plus importante des banques en général — ***l'escompte et le report.***

L'escompte consiste à donner au tireur d'une lettre de change ou, en général, au bénéficiaire d'un effet de commerce le montant de cet effet, déduction faite de l'intérêt jusqu'au jour de l'échéance et d'une commission (2).

L'escompte est *équivalemment un prêt,* puisque le banquier qui escompte avance une somme qu'il ne pourra récupérer que dans l'avenir. Il peut être considéré aussi comme un achat, puisque le banquier achète l'effet de commerce en question.

L'escompte se définit plus brièvement : *le paiement anticipé d'une créance à terme, à sa valeur actuelle.*

---

(1) Le *warrant* est un titre remis par l'entreposeur au propriétaire de marchandises entreposées et que celui-ci peut négocier.

(2) Le montant de cet intérêt et de cette commission s'appelle aussi *escompte.*

L'escompte est l'opération par excellence de la plupart des banques. Il constitue un *prêt à très court terme*, puisque les effets de commerce sont tirés le plus souvent à trois mois et qu'on ne les présente pas toujours immédiatement à l'escompte ; et un *prêt très sûr*, puisque tout effet de commerce est garanti par le tireur, le tiré et tous les endosseurs. Pour plus de sûreté, certaines banques, comme la Banque Nationale, n'escomptent que les effets portant trois signatures. L'escompte permet ainsi à la Banque *d'employer lucrativement les dépôts à court terme* qu'elle reçoit.

La Banque de France escomptait avant la guerre, annuellement, pour 12 à 14 milliards d'effets de commerce. Ses pertes résultant d'effets non payés s'élevaient en moyenne à 5 millions, soit moins de 0,04 fr. par 100 francs.

Le report *consiste pour un détenteur de titres à remettre ces titres à une banque, pour quinze jours ou un mois, moyennant paiement immédiat et faculté de les racheter au même prix au terme convenu.* La banque prend une commission et demande d'ordinaire la garantie d'un agent de change pour s'assurer du rachat des titres. Le report constitue, pour la banque, une nouvelle sorte de *prêt à court terme.*

Le report est pratiqué surtout par des détenteurs de titres qui ont besoin d'argent immédiatement, mais qui veulent rentrer en possession de leurs titres parce qu'ils en prévoient la hausse (1).

Les bénéfices des banques proviennent :

a) principalement de la différence de l'intérêt qu'elles servent à leurs prêteurs et de celui qu'elles demandent à leurs emprunteurs ;

b) des commissions qu'elles touchent pour les opérations qu'elles effectuent en faveur de leurs clients.

REMARQUES. — 1) Dans les sommes que prêtent les banques, leurs propres capitaux n'entrent généralement que pour une petite part : 20 %, 15 %, parfois seulement 8 ou 7 %. Elles prêtent ce qu'elles empruntent ; de même qu'un commerçant vend ce qu'il achète.

2) La plus grande partie des capitaux qui leur sont prêtés sont des *capitaux flottants,* c'est-à-dire la partie des capitaux de roulement qui n'est pas immédiatement utilisable par les hommes d'affaires ou les particuliers. Ces capitaux sont déposés dans les banques moyennant un très faible intérêt (1/2, 1, 2 % suivant le terme).

---

(1) Voyez ci-dessous le marché à terme.

Article 2. — **Spécialisation des banques.**

Les banques se spécialisent, plus ou moins étroitement, selon la nature de leurs opérations habituelles, c'est-à-dire *suivant la nature des dépôts qu'elles reçoivent et la nature des placements qu'elles font habituellement.*

Il est à remarquer que *la nature des dépôts commande celle des placements.* Les dépôts remboursables au gré du déposant ou à court terme (quinze jours à trois mois) ne peuvent évidemment être employés à des placements à long terme. Sans doute, en période normale, les nouveaux dépôts compensent ou même dépassent les retraits et la banque garde la disposition d'une certaine moyenne de fonds assez stable ; mais elle doit être prête à rembourser dans les périodes de crise, tous ses emprunts. Seul un *moratorium* peut l'en dispenser

Son capital même doit être placé de telle sorte qu'il puisse au besoin être dégagé pour couvrir ses erreurs ou ses mauvaises chances.

On a vu cependant les banques allemandes suivre une conduite plus audacieuse et commanditer largement l'industrie et le commerce. Mais cela s'est fait à une époque (1872-1914) où ce pays bénéficiait d'un développement et d'une prospérité économique extraordinaires ; ce ne fut d'ailleurs pas sans de graves accidents financiers. Les banques ordinaires ne peuvent entrer dans cette voie qu'avec la plus grande réserve.

P. Leroy-Beaulieu classe comme suit les *principaux types de banques :*

1°) Les très grandes banques qui sont surtout les caissiers du commerce et des autres banques.

Elles n'ont guère affaire, pour leurs opérations principales, qu'aux commerçants et aux financiers de profession. Elles ne reçoivent guère en dépôt que les fonds de caisse, l'excédent momentané des ressources des commerçants ; elles font pour eux les compensations et virements, les transports d'argent et de capitaux, l'escompte, etc.

Il résulte de cette situation que les effets qu'on remet à ces banques sont en général à courte échéance, souvent à la veille de l'échéance ; les dépôts qu'elles reçoivent sont peu stables, aptes à beaucoup varier suivant les besoins et les disponibilités d'une clientèle très engagée dans les affaires.

Elles font moins d'opérations de crédit à proprement parler que d'opérations d'encaissement, de paiement et d'escompte. En général,

elles n'allouent pas d'intérêt sur leurs dépôts. Elles émettent des *billets* (1).

Les très grandes banques, *La Banque de France, la Banque d'Empire d'Allemagne, les Banques Nationales* rentrent dans cette catégorie.

La Banque d'Angleterre aussi pourrait être comprise dans ce groupe ; mais elle tend à devenir la banque de l'univers tout entier et forme, à elle seule, une catégorie à part.

Ces banques sont tenues à une *grande prudence* dans leurs emplois ; sauf leur capital propre, qui peut être placé en fonds publics, toutes leurs autres ressources doivent être maintenues à l'état de disponibilité immédiate ou très prochaine. Les emplois qui leur conviennent sont surtout l'escompte, puis les reports, les prêts sur espèces et sur titres. La prudence leur est d'autant plus nécessaire que, par le privilège de l'émission des billets, elles portent la responsabilité du crédit du pays entier.

2°) Les banques qui non seulement reçoivent les fonds de caisse du commerce et les valeurs en recouvrement, mais *qui sont en relation avec tout le public en général.*

Elles en reçoivent des dépôts nombreux, pour lesquels elles paient un intérêt (d'ordinaire très modique, de 1/2 à 3 1/2 %, suivant que le terme de remboursement est nul, de un ou de deux ans.)

Ces dépôts *sont en général moins sujets à des retraits soudains et en bloc.* La clientèle de ces banques se compose en grande partie de particuliers qui y mettent leurs valeurs en garde, y laissent leurs dividendes et intérêts, qu'ils ne retirent que graduellement au fur et à mesure de leurs besoins échelonnés.

Elles peuvent faire l'escompte à plus longue échéance ; elles peuvent élargir leurs opérations de report et de prêt sur titres ; elles peuvent, à la rigueur, consentir quelques crédits à découvert et en compte-courant.

On pourrait rattacher à cette catégorie les *banques qui spécialisent leur clientèle* et ne font d'affaires, par exemple, qu'avec les négociants en coton, ou les négociants en grain, etc. D'autres encore qui *se spécialisent dans l'escompte des effets de commerce* et acquièrent ainsi une habileté et une connaissance de leur clientèle qui les rendent supérieures dans ce domaine aux banques à opérations ou à clientèles dispersées.

3°) Les banques qui reçoivent des *capitaux destinés à demeurer à la disposition du banquier un très long temps*, souvent plusieurs années, pour qu'il les fasse valoir.

---

(1) Voyez l'article suivant.

Telles sont beaucoup de banques de province, des banques coloniales, etc. Elles paient des intérêts de 4 ou 5 % et placent à long terme sur hypothèques, ou commanditent des entreprises industrielles ou commerciales.

Les Sociétés de crédit foncier rentrent dans cette catégorie. Nous en parlerons au chapitre suivant.

Article 3. — **Les Banques d'émission.**

Le billet de banque est une promesse, faite par la banque émetteuse, de payer en espèces métalliques, à vue, au porteur, la somme inscrite sur le billet (1).

La banque émet ces billets en échange des sommes qu'on lui remet ; — ou en faisant ses paiements, par exemple paiements d'intérêts à ses clients, paiements à son personnel, paiements au nom de l'État dont elle est le caissier ; — ou et surtout en escomptant des effets de commerce.

La banque *doit donc être en état de rembourser en espèces les billets émis*. Mais, comme, en pratique, on ne réclame jamais la valeur de tous les billets à la fois, la banque ne doit pas toujours avoir en caisse une somme d'or ou d'argent égale au montant total de ses billets. On estime généralement qu'un tiers suffit (2). La banque a d'ailleurs tout avantage à immobiliser le moins d'or possible dans ses caisses et à en utiliser le plus possible en placements lucratifs.

Les deux autres tiers des billets ne sont cependant *pas sans contre-valeur*. Ils sont *gagés par les titres que la banque possède*, ceux en particulier qu'elle a escomptés et dont elle touchera la valeur à l'échéance ou en les réescomptant.

Nous avons vu à quelles conditions se légitimerait l'émission d'un excédent de billets sans contre-valeur réelle (3).

L'émission des billets prête à plus d'abus de la part des banques que celle des autres titres, parce que les particuliers sont très enclins à accepter ces billets, en raison de leur commodité, et à les considérer comme une monnaie réelle.

Aussi dans tous les pays *l'émission des billets de banque*

---

(1) Voyez plus haut, p. 314 sq.

(2) La Banque Nationale de Belgique compte même dans ce tiers la partie de son portefeuille qui est composée de titres étrangers négociables en or en déans les 24 heures.

(3) Voyez p. 308 et 309.

est-elle limitée et contrôlée par les gouvernements, quoique de façon plus ou moins étroite.

En Belgique, l'émission est le privilège de la seule ***Banque Nationale.***

Celle-ci est une société anonyme privée, mais sous le contrôle de l'État, qui en nomme le Gouverneur et un commissaire spécial chargé de surveiller les opérations. Le conseil d'administration est nommé par les actionnaires. L'État interdit à la banque les opérations hasardeuses ; il exige trois signatures pour les traites qu'elle escompte. D'autre part, l'État, en retour du privilège de l'émission, reçoit de la banque de très importants services et redevances :

La Banque Nationale est le *caissier de l'État :* elle centralise toutes ses recettes et exécute gratuitement tous ses paiements. Elle fait gratuitement tout *le service de la Dette publique, de la Trésorerie, de la Caisse d'amortissement, de la Caisse des dépôts et consignations, des Fonds publics.* Elle *place* les fonds disponibles de l'État. Elle a donc deux encaisses, la sienne et celle de l'État, qu'elle doit tenir bien distinctes. De plus, *L'État participe aux bénéfices* de la Banque Nationale ; il touche une *redevance sur la circulation* des billets ; *il perçoit le surplus de l'escompte,* quand le taux depasse 3 1/2 °/₀ ; il bénéficie *des billets perdus.* La Banque Nationale est obligée de faire gratuitement, en faveur du public, le service des *accréditifs* ou des paiements d'une place sur une autre. Enfin elle *paie une patente et des impôts* sur ses opérations.

On trouve dans l'Annuaire Statistique le relevé des principaux comptes de la Banque Nationale et de ses principales opérations.

CHAPITRE III.

Autres organes du crédit.

BIBLIOGRAPHIE. — Outre les ouvrages généraux renseignés ci-dessus, voyez : H. Lambrechts, *Le crédit urbain. Le crédit rural,* Rev. soc. cath., Louvain, 1898. — E. Tibbaut, *Le crédit pour la petite bourgeoisie,* Gand, 1906. — J. Mellaerts, *Les caisses rurales d'épargne et de crédit d'après le système Raiffeisen,* Louvain, 1893 ; — *Fondation et organisation d'une caisse rurale d'après le système Raiffeisen,* Louvain. — E. Vliebergh, *Le crédit foncier,* Louvain, 1899 ; — *La caisse d'épargne et de crédit de Rillaer,* Rev. Soc. Cath., 1901 ; — *La caisse d'épargne et de crédit de Berthem,* Louvain, 1905. — *Rapports annuels du Boerenbond,* Louvain. — R. Ulens, *Le Boerenbond belge,* Doss. Act. Cath., Charleroy, 1923. — M. Turmann, *Les associations agricoles en Belgique,* Paris, 1903. — Vermeersch S. I.,

Manuel social, II, p. 197, qui donne une bibliographie sur les institutions et les œuvres de crédit en Belgique.

Le crédit foncier gagé par la propriété du sol se fait généralement sur *hypothèque*.

L'hypothèque *est un droit réel sur un immeuble affecté à l'acquittement d'une obligation.*

En cas de non acquittement de la dette ou des intérêts, le créancier a le droit de faire vendre le bien hypothéqué et de se compenser sur le prix.

Le crédit hypothécaire, à côté de ses avantages, présente les *inconvénients* suivants :

a) pour le prêteur : impossibilité de rentrer dans ses fonds avant l'échéance, qui souvent, à cause de la destination du prêt, a dû être fixée à un délai de 5, 10, 20 ans et plus. En outre, l'exécution du débiteur est une mesure odieuse et pleine de tracas.

b) pour l'emprunteur : les frais et le taux de l'intérêt souvent élevés ; d'où, difficulté d'un emploi lucratif.

En cas de non remboursement, le bien sera vendu, même si l'hypothèque ne s'élevait qu'à une partie de sa valeur totale.

Pour parer à ces inconvénients, en particulier pour faciliter aux capitalistes les placements sur hypothèques et diminuer pour les emprunteurs le taux de l'intérêt, on a imaginé les ***Sociétés de Crédit foncier.***

Ces sociétés ont pour objet de réunir des fonds par l'emprunt, en émettant des obligations à longue échéance portant intérêt et s'amortissant par tirages périodiques, et de prêter ces fonds sur hypothèque à très longue échéance (50 ou 75 ans), à charge de remboursement par annuités comprenant d'ordinaire l'intérêt et l'amortissement (par exemple, 5 % se décomposant en 4,25 % d'intérêt, 0,25 % de frais d'administration, 0,50 % d'amortissement).

L'emprunteur se libère ainsi petit à petit. Souvent l'annuité qu'il paie, amortissement compris, ne dépassera pas l'intérêt qu'il aurait payé à un particulier : la société peut se contenter, en effet, d'un intérêt moindre, parce qu'elle répartit ses risques sur un grand nombre d'opérations et qu'elle s'entend mieux à tirer parti des avantages que lui assure la loi.

D'autre part, le possesseur d'obligations, — lequel, par l'intermédiaire de la société, fait du crédit foncier, — n'a pas l'ennui d'examiner les garanties des emprunteurs ni de les poursuivre en cas de non acquittement ; il est plus sûr d'être payé étant créancier *de la société ;*

enfin, en cas de besoin, il peut retrouver son capital en vendant ses obligations.

Le Crédit Mobilier *est gagé par des biens meubles.*

Exemple : prêt sur titres, sur objets d'ameublement et de toilette, sur marchandises.

Les ***Monts-de-piété*** datent du moyen âge. Ils furent institués dans un but de charité pour arracher les gens dans le besoin à la rapacité des usuriers. Ils ne font guère que du crédit à la consommation.

Le défaut de l'institution est de ne pouvoir pas discerner les emprunteurs dignes de secours, et d'avoir des frais et des risques très élevés, qui l'obligent à demander des intérêts énormes, souvent 10 et même 20 %. Souvent, les monts-de-piété ne sont pas remboursés et ils doivent vendre les gages pour se dédommager.

Le *prêt sur marchandises entreposées* se fait au moyen d'un titre appelé ***warrant*** dont nous avons parlé plus haut (1).

Le Crédit Agricole et le Crédit Urbain.

On appelle *crédit agricole ou rural* le crédit fait aux agriculteurs et gagé d'ordinaire sur des biens meubles (matériel de ferme, bétail, récoltes) ; ce crédit est habituellement mêlé de crédit personnel.

On appelle *crédit urbain* le crédit fait aux petits commerçants et aux artisans, sur leurs meubles et leurs qualités personnelles.

L'organisation de ces deux sortes de crédit est de *grande importance,* au point de vue économique et au point de vue social ; la prospérité de l'agriculture, de la petite industrie et du petit commerce en dépend en grande partie ; il concerne une population nombreuse et intéressante.

Mais les *difficultés techniques* sont très malaisées à surmonter :

a) les emprunteurs *manquent de surface* ou n'offrent en garantie que des biens difficilement estimables ; le plus souvent, il faut tabler sur leurs qualités personnelles et sur le parti qu'ils tireront d'un prêt consenti ; — *b)* le crédit devra être, en général, à long terme ; — *c)* remboursable par annuités ; — *d)* il s'agira d'ailleurs le plus souvent de sommes médiocres ; — *e)* les professions des emprunteurs sont sujettes à de nombreux aléas.

Ces difficultés sont *plus graves encore pour le crédit urbain* que pour le crédit agricole : *a)* l'honorabilité et la solvabilité du petit commerçant et de l'artisan est moins facilement

(1) Voyez p. 318 et 321.

constatable ; — *b)* il emploie le crédit à des opérations dont le rapport est moins assuré ; — *c)* souvent, l'intéressé lui-même ne sait trop où il en est, ses livres étant mal tenus et sa situation dépendant en partie des paiements incertains de sa clientèle ; — *d)* ajoutez à cela la discrétion que les commerçants désirent garder sur leurs affaires, afin de ne pas diminuer le crédit qu'ils obtiennent de leurs fournisseurs.

Une première conséquence de ces difficultés, c'est que *les grandes banques ne s'occupent pas de ces deux catégories de crédit.* Des banques locales font quelque chose. Un champ trop large reste ouvert aux entreprises des usuriers. Bien des cas demeurent sans solution.

Un progrès énorme a été réalisé, du moins en matière agricole, par ***les coopératives de crédit.***

Le caractère distinctif des coopératives en général est *la suppression d'un intermédiaire.* Dans les coopératives de crédit, l'intermédiaire supprimé est le banquier. Des personnes désireuses de s'assurer du crédit en cas de besoin et d'en procurer aux autres, s'unissent en une société dont le but sera de *réunir des capitaux pour les prêter à ses membres.*

Les caisses Raiffeisen.

La réalisation la plus intéressante de cette idée est due à *Raiffeisen,* bourgmestre d'une localité rurale de la Prusse Rhénane, protestant, animé d'un grand esprit de charité chrétienne et qu'avait ému la détresse des petits cultivateurs atteints par les crises agricoles. Après plusieurs tâtonnements infructueux, il conçut le type de l'association qui l'a rendu célèbre. Sa première caisse de crédit fut établie en 1849 ; la seconde, en 1854 ; la troisième, en 1862 ; la quatrième, en 1868. Vers 1874, l'idée commença à se répandre à l'étranger et prit, vers 1880, un merveilleux essor. Actuellement, il existe environ 5.000 Caisses Raiffeisen disséminées dans le monde entier, avec environ 500.000 membres et 85 millions de prêts.

Les *principales caractéristiques* de ces caisses sont les suivantes :

A. — Elles n'ont *aucun caractère lucratif,* mais fournissent du crédit aux cultivateurs dans une pensée d'entr'aide et de charité chrétienne, sans d'ailleurs occasionner de pertes à leurs membres. C'est ainsi que le nom donné à la première caisse fondée par Raiffeisen était : « *Société d'assistance de Flammersfeld pour le soutien des cultivateurs pauvres.* » Les sociétaires ne touchent pas de dividende, mais uniquement un intérêt pour l'argent qu'ils auraient avancé. — Toutes les fonctions sont gratuites, sauf celles de caissier quand elles deviennent absorbantes.

B. — Elles *obtiennent leurs capitaux* par *l'emprunt* fait à

un taux très bas, surtout par les *dépôts* des cultivateurs disposant de ressources.

C. — Ces emprunts sont *garantis* par la *solidarité* de tous les membres de la société. Si la caisse réalise quelque bénéfice, il est employé à la constitution d'une *réserve,* indivisible et perpétuelle, qui sera une nouvelle garantie pour les emprunts et pourrait même permettre de se passer de ceux-ci. Le principe de la solidarité, outre la garantie qu'il donne, confère à ces sociétés une valeur morale et éducative remarquable.

D. — Les opérations d'une caisse *se bornent à une paroisse* ou même à un hameau ; cela permet aux membres de *se connaître,* d'apprécier la *valeur personnelle* des emprunteurs, de les *conseiller* dans l'emploi des prêts, dans le mode de remboursement, etc.

E. — Les caisses locales *se fédèrent* autour d'une caisse centrale qui reçoit l'excédent des dépôts, s'il y en a, et fait des avances aux caisses nécessiteuses. La caisse centrale exerce en outre un *contrôle* sur les opérations des caisses locales et, en particulier, sur leur comptabilité.

En Belgique, les caisses fédérales sont rattachées à la *Caisse générale d'épargne* qui leur fait certains avantages et accepte leurs fonds en placements.

Dans certaines modalités des caisses Raiffeisen (Système Durand en France), on exige pour les prêts la signature d'une caution.

Des caisses du type Raiffeisen ont été créées en grand nombre en Belgique grâce à l'initiative de M. le chanoine Mellaerts, directeur du Boerenbond (1).

Le Crédit urbain et les Coopératives Schulze-Delitzsch.

Schulze, né à Delitzsch en Saxe prussienne, magistrat et homme politique, imagina, vers 1850, la forme de banque coopérative qui porte son nom et qui obtint un très grand succès.

Voici les points sur lesquels son système diffère de celui de Raiffeisen :

Les membres de la société sont solidaires de toutes ses dettes ; mais *cette solidarité n'est pas illimitée.* (Elle l'était au début de l'institution, mais elle fut bientôt restreinte.)

L'inspiration religieuse est absente et les préoccupations d'ordre charitable sont beaucoup moins marquées.

---

(1) Voyez Vermeersch, *Manuel social,* II, p. 210 sq.

La recherche d'un profit n'est pas exclue. Les sociétés émettent des actions d'un apport assez élevé (1.000 marks), payables petit à petit, et donnent des dividendes. *Elles visent à stimuler l'épargne* en lui assurant un placement rémunérateur et ainsi *à répandre la propriété.*

En revanche, elles demandent, pour leurs avances, un intérêt assez élevé.

Elles font surtout du crédit urbain à la petite bourgeoisie.

Elles sont moins accessibles aux emprunteurs dénués de ressources et n'offrant que des garanties personnelles.

Leur succès — à considérer le nombre des sociétés existantes et l'importance de leur chiffre d'affaires — est beaucoup plus grand que celui des caisses Raiffeisen. Mais leur rôle est moins difficile et leur action morale moins considérable.

C. Gide donne à ce sujet les détails statistiques suivants : les banques populaires de la fédération Schulze-Delitzsch étaient avant la guerre au nombre d'environ 1.200 et comptaient plus de 600.000 membres. Elles avaient à leur disposition un capital (actions, dépôts ou emprunts) de 1.600 millions de francs, et, par suite du roulement de ces capitaux, elles en arrivaient à faire à leurs membres près de 5 milliards de francs de prêts. Sur cette somme énorme, elles ne subissent que des pertes insignifiantes, 5 centimes par 100 francs.

Les banques populaires créées en Italie, sous l'inspiration de M. Luzzatti, à partir de 1865, sont très répandues et très prospères (1).

CHAPITRE IV.

Le crédit public.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les traités d'économie et les traités de science des finances, particulièrement : P. Leroy-Beaulieu, *Traité de la science des finances,* 2e édit., Paris, 1912. — E. Seligman, *Le coût de la guerre et la manière dont on y a pourvu,* Paris, 1920.

Les pouvoirs publics — États, Provinces, Communes — comme les particuliers, empruntent beaucoup. A la différence des particuliers, ils remboursent peu, ou du moins, à

(1) Sur les Unions de Crédit et les Banques populaires, qui n'ont pas pris jusqu'ici en Belgique un grand développement, voyez Vermeersch, *Manuel Social,* II, p. 203 sq.

mesure qu'ils remboursent, ils font de nouveaux emprunts plus considérables que les précédents. L'accroissement des dettes publiques est énorme depuis un siècle. On les estimait, pour tous les Etats du monde, en 1800, à 12 milliards ; en 1850, à 42 ; en 1900, à 160 ; en 1913, à 210 ; en 1917, à 700 milliards. Actuellement ce chiffre est largement dépassé.

La dernière guerre a révélé les possibilités insoupçonnées du crédit public en même temps qu'elle a fourni l'occasion de perfectionner son mécanisme.

ARTICLE I. — **Modes principaux d'emprunts publics.**

I. — Émission de ***bons du trésor*** remboursables à court terme (3 ou 6 mois).

Les bons du trésor constituent la *dette flottante,* ainsi appelée parce que, les émissions et les remboursements de bons se succédant et s'enchevêtrant, le niveau de cette dette flotte constamment.

Ce genre d'emprunt a un inconvénient dans son échéance trop rapprochée. S'il se développait outre mesure, il risquerait de mettre l'État débiteur dans une mauvaise posture. Aussi, périodiquement les États *consolident* leur dette flottante par des emprunts à long terme émis sous une des formes suivantes :

II. — ***Obligations*** à 20, 30, ou même 99 ans.

III. — ***Rentes perpétuelles,*** c'est-à-dire *prêts dont le remboursement n'est jamais exigible par le prêteur (rentier au sens strict du mot) mais peut se faire au gré de l'emprunteur, sauf stipulation d'un délai minimum.*

Le prêteur trouve à ce système l'*avantage* d'un revenu assuré. Si d'ailleurs il avait besoin de retrouver son capital, il pourrait négocier ses titres à la Bourse.

L'*inconvénient* des rentes perpétuelles, c'est que l'État est tenté de ne pas amortir sa dette ; les emprunts s'ajoutant aux emprunts, le budget finit par être grevé d'une lourde charge d'intérêts à payer annuellement.

Quel est le *procédé* suivi dans l'émission de ces titres d'emprunt ?

L'État (les Provinces, les Communes, les grandes sociétés font de même) émet des titres de rente *au pair,* c'est-à-dire en les vendant à la valeur nominale inscrite sur les titres ; il détermine l'intérêt en tenant compte du taux courant de l'intérêt au moment de l'émission et de son propre crédit. Ou bien, il émet ses titres *à un prix inférieur au pair* (vendant, par exemple, le titre de 100 frs à 95) et il abaisse

proportionnellement le taux de l'intérêt nominal (fixant, par exemple, le taux d'intérêt nominal du titre vendu 95 frs à 5 %).

L'État se donne ainsi l'air d'emprunter à 5 %, alors qu'il emprunte réellement à 5,26 %.

On pourrait se demander pourquoi il se livre à ces complications déroutantes. On peut donner de cette conduite les raisons suivantes : d'abord l'avantage d'annoncer aux souscripteurs un taux d'intérêt exprimé en chiffres ronds : 5 francs % et non pas 5,26. Ensuite, celui d'attirer les souscripteurs, en ayant l'air de leur faire une remise : le titre de 100 francs s'émet à 95. Enfin, celui de mieux sauvegarder son crédit en n'accusant pas un taux d'intérêt trop élevé. Un État qui en arrive à ne plus trouver de crédit qu'à 6 ou à 7 % n'aime pas le crier sur les toits, pour ne pas éloigner les souscripteurs.

Il y a d'autre part un sérieux inconvénient à ce procédé, celui de rendre les conversions plus difficiles et plus onéreuses, l'État devant rembourser à 100 francs un titre qu'il a émis à 95 (1).

N. B. — Les titres d'emprunt se vendent à la Bourse ; *leur prix* varie suivant diverses circonstances, en particulier en raison des fluctuations du taux de l'intérêt moyen. Un titre donnant 5 % montera quand l'intérêt moyen tombera à 4 ou à 3 %.

IV. — Émission de ***papier-monnaie*** ou de ***billets de banque à cours forcé.*** Moyen commode mais dont nous avons vu plus haut les graves dangers.

Article 2. — **Modes principaux de remboursement.**

I. — ***L'amortissement*** *est l'extinction d'une dette par des remboursements partiels périodiques ou par la constitution d'un fond, accumulé par versements périodiques, à concurrence du montant de la dette.*

Procédés : a) émission d'*obligations amortissables* dont une partie (désignée par tirage au sort) est remboursée chaque année.

b) système des *annuités terminales :* l'emprunteur paie, outre l'intérêt, un léger surplus en guise d'amortissement.

c) rachat et destruction des titres émis.

II. — ***Conversion.*** — Supposons un emprunt émis en 1918 à 6 %. Si, en 1925, le taux moyen de l'intérêt tombait à 5 %, l'emprunteur pourrait dire aux détenteurs de titres : ou bien acceptez le remboursement, ou bien contentez-vous désormais d'un intérêt de 5 ou de 5,25 % à la place de 6.

---

(1) Nous parlerons plus bas des conversions d'emprunts.

III. — Retrait de la monnaie de papier ou de billets de banque par la ***suppression du cours forcé.***

ARTICLE 3. — **Utilité des emprunts et dettes publiques.**

Par l'emprunt, les particuliers transmettent la disposition de leurs capitaux à l'Etat. *L'emprunt est utile si l'Etat fait de ces capitaux un meilleur usage que ne le feraient les particuliers.* Il faut entendre meilleur soit au point de vue de la production économique, soit au point de vue de la défense nationale, ou du bien intellectuel, moral, religieux, auquel l'État doit pourvoir.

L'emprunt offre l'***avantage*** de *répartir sur une longue série d'années* des charges qui dépasseraient les ressources du moment, et de faire porter une partie de ces charges *par les générations successives qui en profiteront.*

Toutefois, les peuples bien administrés et fortement gouvernés empruntent relativement peu et remboursent vite ; par exemple, l'Angleterre.

Les grosses dettes publiques ont deux ***inconvénients*** principaux :

a) elles entraînent une augmentation des impôts et des charges pesant sur les industries et le commerce ; elles provoquent ainsi un *renchérissement de la vie ;*

b) elles *diminuent le crédit de l'État* pour les moments de danger ou de nécessité publics, moments où de nouveaux emprunts s'imposeraient.

ARTICLE 4. — **Comment apprécier l'importance de la dette d'un État ?**

1°) Il faut tenir compte, d'une part, de la *dette* elle-même et, d'autre part, des *ressources* disponibles, à savoir : *a)* les richesses possédées par l'État ; *b)* les richesses possédées par les particuliers et dont l'État pourra tirer les ressources qui lui sont nécessaires pour le service et le remboursement de l'emprunt.

Exemple : la France, avant la guerre, avait une dette de 33 milliards. D'autre part, on estimait le capital de la France à 260 milliards et son revenu à 33 milliards. Donc, le total de la dette, si élevé fût-il en lui-même, ne dépassait pas les revenus d'une année.

Nous étions à peu près dans la même situation avec nos 5 milliards de dette.

2°) Il faut tenir compte aussi du *degré d'organisation du pays*. Un pays neuf, une colonie à ses débuts, ont besoin de grandes avances de fonds ; mais ces avances, si elles sont judicieusement employées, sont le gage et l'instrument de la richesse future. Elles sont comparables aux capitaux engagés au début d'une entreprise.

Il est normal qu'un pays ou une colonie jeunes empruntent beaucoup. Mais un vieux pays, outillé depuis longtemps, devrait avoir beaucoup remboursé.

Remarquez cependant que l'évolution économique, qui découvre de nouvelles matières à exploiter et de nouveaux procédés d'exploitation, amène la nécessité de transformer l'outillage d'un pays et place, à certains moments, les vieux pays dans la situation des pays neufs. Exemple : emploi de la houille blanche ; électrification des chemins de fer et des industries, etc.

N. B. — *L'évaluation de la dette par tête d'habitant* signifie peu de chose. Il faudrait tenir compte, en même temps, de la fortune et des revenus des habitants. De plus, il faudrait calculer par familles plutôt que par habitants, les ressources venant des parents seuls, et même souvent du seul père de famille.

TROISIÈME SECTION

LE COMMERCE.

CHAPITRE I.

Les opérations commerciales.

BIBLIOGRAPHIE. — Cl. Jannet, *Le capital, la spéculation et la finance,* Paris, 1892. — O. de Vallée, *Les manieurs d'argent,* Paris, 1882. — D. Prion, *Die Preisbildung an der Wertpapierbörse,* Leipzig, 1910. — O. Bloch, *Le réforme des Bourses de marchandises,* Paris, 1912. — G. Sap, *Le régime légal des Bourses en Allemagne,* Louvain, 1912. — E. Vercamer, *Étude historique et critique sur les jeux de Bourse et les marchés à terme,* Bruxelles, 1903. — Dutouquet S. I., *Le marché à terme,* Lille, 1911. — P. Van Hissenhove, *Les grains et le marché d'Anvers,* Anvers, 1910. — Seipp, *Wesen und Wert der Spekulation,* Technik und Wirtschaft, juin 1912. — P. Leroy-Beaulieu, *L'art de placer et de gérer sa fortune,* Paris, 1905.— A. Carnegie, *L'A. B. C. de l'argent,* trad., Paris, 1904 ; — *L'empire des affaires,* trad., Paris, 1904. — Mechelynck, Rycx et Wauwermans, *Les Manœuvres de Bourse,* Journal des Sociétés, décemb. 1920, sq. — Nogaro et Oualid, *L'évolution du commerce, du crédit et des transports depuis cinquante ans,* Paris, 1914. — Colinet, *Les Bourses et les valeurs mobilières en Belgique,* Bruxelles, 1913.

ARTICLE I. — **Rôle économique du Commerce.**

Le commerce sert d'***intermédiaire*** entre les producteurs et les consommateurs.

Sa nécessité grandit à mesure de la *spécialisation* des professions.

Ses utilités peuvent se ramener aux trois suivantes :

a) Il s'attache à *discerner* et à *évaluer les besoins ;* non seulement il les constate, mais il s'efforce de les pressentir ; il indique par ses commandes les quantités à fabriquer. Il contribue ainsi à *proportionner la production à la consommation*, tant en général que pour chaque endroit en particulier.

b) Il intervient très efficacement dans *l'établissement et l'uniformisation des prix.*

c) Il *garde* les produits, les *tient à la disposition* du client, auquel il épargne ainsi des déplacements, des recherches, des relations directes avec le fabricant. Souvent aussi *il débite* et *apprête* la marchandise.

Le commerce est **productif.** Il ajoute à la valeur des choses en les mettant à portée de ceux qui en ont besoin et en leur en facilitant l'acquisition.

L'expérience montre que, *dans l'hypothèse d'une concurrence active,* le commerce fournit les marchandises *à bon prix*, l'intérêt du commerçant étant de vendre beaucoup en gagnant peu sur chaque objet plutôt que de vendre peu en gagnant beaucoup sur chaque objet. Les Anglais disent : *Mieux vaut travailler pour le million d'hommes que pour l'homme à millions.*

Toutefois, il en va du commerce comme de toutes les autres activités économiques : *il peut se produire un excès d'entreprises commerciales*, d'où résulterait un renchérissement des marchandises, chaque commerçant devant couvrir ses frais. C'est le cas, à notre époque, pour le petit commerce de détail.

L'utilité du *commerce international* est basée sur les mêmes motifs que celle du commerce intérieur. Chaque pays ne produit pas tout ce qui lui est utile ni exclusivement ce qui lui est utile. Il y a donc lieu à échange.

Nous reviendrons sur ce sujet à propos du libre-échange.

Article 2. — **Marchés et Foires.**

On appelle ***marché,*** ou bien, *la transaction* qui se fait entre un vendeur et un acheteur ; on dit dans ce sens : faire un marché.

Ou bien l'*ensemble des transactions qui se font sur une catégorie de produits ;* on dit ainsi : le marché des céréales a son siège principal à Anvers.

Ou bien, l'*endroit* où se rencontrent acheteurs et vendeurs.

Ou bien, *la région dont les habitants sont en rapport d'échanges*.. Exemple : l'ouverture d'une nouvelle voie de communication élargit le marché.

Les foires sont des marchés plus grands et plus espacés que les marchés ordinaires.

Elles avaient une *importance particulière au moyen âge,* parce qu'elles permettaient aux producteurs et commerçants

de l'extérieur *(foris,* dehors) de concurrencer par leurs produits et marchandises les producteurs et commerçants locaux. Les foires apportaient un tempérament au régime de monopole et d'exclusivisme local des corporations.

Les foires d'échantillons, aujourd'hui fort en honneur, sont des marchés très importants où les producteurs et commerçants exposent exclusivement des échantillons et reçoivent des commandes.

Article 3. — **Les Bourses.**

Les ***Bourses*** sont de grands marchés d'un genre spécial. Il en est de deux sortes : les Bourses de ***commerce*** où s'échangent les marchandises ; les Bourses de ***valeurs,*** ou Bourses tout court, où s'échangent les valeurs mobilières : titres d'emprunt des États, Provinces, Villes ; actions et obligations de sociétés, etc.

Les *Bourses de commerce* ne traitent que les marchandises qui se vendent par grandes masses et qui sont fongibles : blé, coton, laine, alcool, fers, aciers, métaux de tout genre, sucre, etc.

Les grandes Bourses sont permanentes ; d'autres ont séance une ou deux fois par semaine.

Les utilités des Bourses sont, en principe, les mêmes, en plus grand, que celles des marchés.

Elles facilitent les échanges par la rencontre des intéressés et par la comparaison qu'elles permettent de l'ensemble des demandes et des offres. Elles uniformisent les prix. Elles établissent chaque jour — et parfois plusieurs fois par jour — le prix de chaque marchandise et le publient (c'est ce qu'on nomme *le cours* ou *la cote de la Bourse) ;* les commerçants et les industriels peuvent ainsi prévoir leurs opérations.

Pour *les Bourses de valeurs,* en particulier, elles facilitent l'utilisation des capitaux ; elles stimulent l'épargne et la capitalisation ; elles facilitent la constitution et le fonctionnement des grandes entreprises en assurant un marché à leurs titres.

Principales opérations des Bourses :

La vente ***au comptant.*** — Le prix établi s'appelle le *cours du comptant.*

La vente ***à terme*** — c'est leur opération principale :

Le vendeur vend aujourd'hui, à un prix fixé aujourd'hui, une quantité de marchandises ou de valeurs livrables et payables à un terme fixé : d'ordinaire au 15 ou au 30 du mois.

Le prix qui s'établit pour ce genre d'opérations s'appelle *le cours du terme.*

Par exemple, je vous vends aujourd'hui, au prix fixé aujourd'hui pour le terme, par exemple à 60 francs, mille hectolitres de blé, livrables et payables à la fin du mois.

Le prix du terme diffère généralement du prix du comptant. Il est plus élevé si l'on prévoit une hausse, et plus bas si l'on prévoit une baisse.

Le vendeur à terme s'attend à une baisse relativement au prix convenu ; il y a intérêt, et c'est ce qui l'engage à conclure le marché : si, par exemple, dans le cas supposé plus haut, l'hectolitre de blé à la fin du mois se vendait 59 francs, le vendeur gagnerait un franc par hectolitre, puisqu'il recevrait 60 francs pour une chose qu'il pourrait se procurer pour 59. C'est pourquoi, on appelle souvent les vendeurs, en langage de Bourse, les *baissiers*. On appelle, pour la raison inverse, les acheteurs *haussiers*.

Généralement, le vendeur à terme ne possédera pas, au moment où il fait le marché, la marchandise qu'il vend ; mais *il l'achètera, au comptant, au moment de la livrer,* si toutefois il s'agit d'un *marché à livrer,* c'est-à-dire d'un marché à terme *réel,* dans lequel il est entendu que les marchandises ou les valeurs en question seront fournies à l'acheteur. Nous verrons bientôt qu'il n'en va pas toujours ainsi.

Les utilités des « marchés à terme à livrer » (1) sont les suivantes :

1) *Ils font prévoir,* quinze jours ou un mois à l'avance, *les variations probables des prix*. C'est un renseignement utile pour tous les intéressés : producteurs, commerçants, acheteurs.

2) *Ils atténuent les variations des prix,* en attirant acheteurs ou vendeurs, suivant qu'ils annoncent la baisse ou la hausse.

3) *Ils permettent d'établir avec exactitude les prix de revient,* ce qui est très important pour tout industriel et tout commerçant. En effet, chacun peut savoir à un moment donné qu'il disposera, dans un mois ou dans six, d'autant de marchandises à tel prix.

Marché à terme par différence, appelé souvent, par abbréviation, ***marché à terme*** ou ***marché à découvert***. — C'est le même que le précédent, à part que la marchandise ou les valeurs en question *ne seront pas livrées*. Le marché se réglera *par différence.*

Si, par exemple et pour reprendre le cas ci-dessus, le blé, au terme, se vend un franc de moins que le prix auquel le

(1) On les appelle par abréviation *marchés à livrer,*

marché s'était fait, l'acheteur paiera un franc par unité au vendeur, et vice-versa dans le cas inverse. Tout se réglera par le paiement de la différence.

Parfois les intéressés conviennent d'un maximum de différence qu'ils ne dépasseront pas ; par exemple, le perdant paiera la différence, mais jusqu'à deux francs maximum par titre ou par tonne. C'est le ***marché à prime.***

Utilité du marché à terme par différence. — En principe, l'utilité de ces marchés est la même que celle des autres marchés et plus étendue encore : car ils permettent à un plus grand nombre de personnes de s'intéresser à la prévision des prix et de contribuer à les fixer le plus judicieusement possible.

Ils permettent, en outre, aux commerçants et aux industriels de se *garantir contre les fluctuations des cours,* en faisant un marché à livrer dans un sens et un autre marché à terme dans le sens contraire

Exemple : Je veux m'assurer cinq cents sacs de blé à 30 francs pour dans un mois. *J'achète* ces 500 sacs *ferme ;* et, en même temps, je fais, avec un autre commerçant, un autre marché, par lequel *je vends* 500 sacs *à terme par différence.* La perte que je ferais d'un côté par rapport à mes prévisions sera compensée par le bénéfice que je ferais de l'autre. Cela revient à s'assurer les marchandises en question au prix du comptant à la date fixée.

Remarque. — Il est à remarquer que l'utilité générale que nous avons signalée pour légitimer l'institution du marché à terme suppose que ce marché est pratiqué ***par des personnes compétentes.*** Nous reviendrons sur ce grave sujet après que nous aurons éclairci la notion de spéculation.

La Spéculation. — Étymologiquement, la spéculation est l'acte du « *speculator* », de l'éclaireur ; le verbe « *speculari* » signifie observer, découvrir, prévoir, pressentir. Les spéculateurs s'acquittent d'une fonction économique qui n'est pas sans analogie avec celle de l'éclaireur. Le spéculateur *précède* le gros des acheteurs et des vendeurs ; il *tâche de découvrir* les conditions futures du marché, de *déterminer les prix*, et il *prend l'avance des commandes.*

La spéculation, au sens propre du mot, *consiste à acheter ou à vendre en prévision des fluctuations futures du marché.* Tout qui achète aujourd'hui, même au comptant, parce qu'il prévoit que demain les prix auront haussé, spécule ; *a fortiori*, quiconque fait un marché à terme.

En soi, la spéculation n'a donc *rien de malhonnête.*

Elle est, au contraire, un acte de sagesse, qui demande

de la prudence et de la réflexion. Elle est utile à celui qui la pratique et profitable à l'ensemble de la société.

Mais, encore une fois, la spéculation sérieuse suppose des connaissances et de l'expérience en matière commerciale ; elle appuie ses prévisions sur des données positives, sur l'état de la production, sur les besoins, les marchés déjà conclus, les conditions économiques générales, etc.

Le mot spéculation s'emploie fréquemment ***dans un sens péjoratif,*** pour signifier *le jeu sur les opérations de Bourse*, ou *les manœuvres commerciales déshonnêtes.*

Le jeu de Bourse consiste à pratiquer le marché à terme au hasard ou sans donnée sérieuse ; il est une sorte de pari sur les cours futurs. — Les principales *manœuvres déshonnêtes de Bourse* sont l'accaparement ; la vente en masse, pour forcer ou déprimer les cours ; l'annonce de fausses nouvelles pour dérouter le marché et bénéficier des erreurs qu'on aura provoquées.

Les remèdes aux abus de la spéculation sont malaisés à appliquer. Il importe d'obvier aux *abus* sans entraver l'*usage normal.*

On a essayé autrefois, sans succès, de l'*exception de jeu,* qui consiste à refuser au gagnant d'un jeu de Bourse, comme au gagnant d'un jeu de hasard, le recours aux tribunaux pour se faire payer. Le moyen le plus sage est de réserver la pratique de la spéculation à des personnes compétentes et honnêtes, c'est-à-dire d'exclure des Bourses les non-professionnels, et de plus de réglementer la profession d'agent de change. Le procédé le plus recommandable semble être : 1°) de *n'admettre dans les Bourses que les commerçants* et *les industriels* que le genre de leurs affaires appelle à *pratiquer habituellement les opérations de Bourse,* et 2°) de *constituer la profession d'agent de change et de courtier en corporation* qui aurait, sous le contrôle de la loi, à veiller elle-même à son *bon recrutement,* en exigeant des candidats des conditions de *compétence* et *d'honnêteté.*

Article 4. — **Le prix des valeurs de Bourse.**

Qu'est-ce qui détermine le prix des titres qui se vendent et s'achètent dans les Bourses ?

Nous envisagerons spécialement les actions de sociétés anonymes ; ce que nous en dirons se transposera aisément aux autres titres.

Les considérations suivantes interviennent dans la détermination de leur prix :

1) *La situation des entreprises* que ces actions représentent.

Toutefois, c'est moins leur situation actuelle qui entre en ligne de compte que les prévisions de leur situation future. En effet, l'acheteur d'aujourd'hui ne tirera un bénéfice de son achat que si, dans l'avenir, l'affaire en question se maintient ou prospère.

2) *Les ressources des acheteurs,* c'est-à-dire de tous ceux qui, ayant des sommes disponibles, veulent les placer en valeurs industrielles.

Dans les périodes de prospérité générale, quand « les affaires vont bien », beaucoup de personnes ayant de l'argent à placer, les actions de sociétés et, en général, toutes les valeurs de Bourse, montent en conséquence. Il se peut donc que, la situation d'une entreprise particulière restant la même, la valeur de ses actions augmente. Au contraire, *dans les périodes difficiles,* beaucoup de gens, et en particulier les financiers, sont obligés de réaliser leurs titres pour se faire de l'argent liquide ; ils vendent ce qu'ils ont et il arrive que les titres d'entreprises en bonne situation se déprécient, parce qu'on les jette en masse sur le marché.

3) Il en va de même quand des titres plus rémunérateurs *concurrencent* les autres ; par exemple, les emprunts d'État émis à 6 % avec exemption d'impôt font délaisser les actions qui ne promettent pas des dividendes aussi élevés.

4) *Les manœuvres artificielles* des boursiers. Sur tout marché, on peut influencer la valeur de certaines marchandises par des accaparements ou des ententes, par des nouvelles tendancieuses, par des recommandations ou des conseils donnés aux acheteurs ; ces procédés se pratiquent dans les Bourses avec d'autant plus de facilité qu'il s'agit de la plus mobile des propriétés et qu'on table sur des prévisions d'avenir.

Mais, encore une fois, ces manœuvres et les circonstances accidentelles dont nous venons de parler n'ont qu'un temps et, à la longue, les titres reviennent à la valeur correspondant à la situation des entreprises qu'ils représentent.

CHAPITRE II.

Le commerce international.

BIBLIOGRAPHIE. — V. Pigeonneau, *Histoire du commerce,* Paris, 1889. — Gide et Rist, *Histoire des doctrines économiques,* Paris, 1909. — Bastable, *La théorie du commerce international,* trad., Paris, 1900. —

G. Blondel, *L'essor industriel et commercial du peuple allemand,* 3e édit., Paris, 1909.

C. Goschen, *Théorie des changes étrangers,* trad., Paris, 1896. — M. Anciaux, *Principes de la politique régulatrice des changes,* Bruxelles, 1910. — A. Martin, *Monnaies, effets de commerce et changes de tous les pays.* Paris, 1920. — J. Decamps, *Les changes étrangers,* Paris, 1922.

E. Barone, *Principi di Economia politica,* Rome, 1906. — L. Montana-Russo, *Traité de politique commerciale,* trad., Paris, 1908. — J. Morley, *La vie de R. Cobden,* trad., Paris, 1880. — R. Cobden, *Speeches on question of public policy,* Londres, 1880. — F. Bastiat, *Le libre-échange,* 3e édit., Paris. — E. Mahaim, *La politique commerciale de la Belgique,* Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 90-92, Leipzig, 1900-1901. — Crick, *Le procès du libre-échange en Angleterre,* Louvain, 1905. — G. Blondel, *La politique protectionniste en Angleterre,* Paris, 1904. — W. J. Ashley, *The tariff problem,* Londres, 1904. — W. Smart, *The return to protection,* Londres, 1904. — Publications of the tariff commission, 16 vol., Londres, 1904-1911.

Voyez parmi les traités : Ricardo, J. Stuart-Mill., V. Pareto.

Article 1. — **Théorie de la Balance du Commerce.**

A propos des échanges de pays à pays, une importante question se pose :

Quelle doit être la proportion entre les importations et les exportations d'un pays pour que sa situation économique soit normale ?

On a pensé longtemps que les exportations devaient égaler en valeur ou même dépasser les importations. Sinon, disait-on, le pays produit moins qu'il ne consomme ; il doit payer plus qu'il ne reçoit ; il se ruine.

Pour comparer les exportations et les importations, on s'en référait aux statistiques établies par le service des douanes.

La théorie ainsi énoncée et ainsi traduite dans la pratique est démentie par les faits.

L'Angleterre et la France, par exemple, ne se sont certainement pas appauvries durant la seconde moitié du XIXe siècle. Or, pendant cette période les importations ont dépassé de beaucoup, dans ces deux pays, les exportations. Rien que pour les années 1884 à 1898, en Angleterre, l'excédent fut de plus de 46 milliards de francs. Pour les années 1878 à 1897, en France, l'excédent fut de plus de 18 milliards.

La théorie de la Balance du Commerce est mal formulée et les relevés des douanes sur lesquels on s'appuie dans l'application sont inexacts.

Analysons d'abord les relevés des douanes.

1) Les relevés des douanes cotent les marchandises exportées à *la valeur qu'elles ont dans le pays d'où elles sortent.* Or, ces marchandises rapporteront au pays la valeur à laquelle elles seront vendues *dans le pays importateur.*

Il faudrait donc souvent ajouter aux sommes relevées par les douanes un excédent de prix venant de la différence du marché où ces marchandises vont d'avec celui d'où elles viennent.

Il faudrait aussi y ajouter les frais d'expédition, de port et d'assurance, chaque fois que ces frais sont payés à une firme du pays exportateur.

2) De plus, les relevés des douanes laissent échapper *les importations et les exportations faites par les étrangers voyageant dans un pays* et qui font des dépenses personnelles se chiffrant, dans les pays de tourisme en particulier, par des sommes considérables.

3) Enfin, il faut tenir compte des *biens possédés par les nationaux d'un pays dans des pays étrangers.* Si, par exemple, des Belges ont des capitaux ou des terres en Italie, ils touchent là des revenus contre lesquels ils peuvent acheter et importer chez eux des marchandises italiennes, sans que celles-ci doivent être compensées par des exportations correspondantes.

Ce qu'il faudrait donc comparer, pour établir la situation d'un pays, ce ne sont pas seulement ses importations et ses exportations au sens usuel du mot, mais *l'ensemble de ses dépenses et l'ensemble de ses recettes.*

Il faudrait parler, non pas de balance commerciale, mais de *balance économique* au sens le plus large et dire qu'un pays doit, pour maintenir sa situation, *équilibrer ses recettes et ses dépenses,* tout comme un particulier.

Article 2. — **Le Change et les variations du taux de l'escompte.**

Le commerce international entraîne la nécessité de paiements d'un pays à l'autre. Comment se font ces paiements ? Par le change.

Il ne s'agit pas ici du change des monnaies, mais de *l'emploi des effets de commerce ou devises* (lettres de change, billets à ordre, chèques), *pour régler les paiements entre commerçants de pays différents.*

On pourrait définir ***le change :*** *l'opération qui consiste à effectuer des paiements internationaux par transmission d'effets de commerce et surtout de lettres de change.*

Voici comment la chose se pratique :

Des Belges, par exemple, ont vendu à des Américains pour 200 millions de marchandises. Il ont tiré sur ces Américains des traites pour 200 millions, c'est-à-dire des ordres de payer, qui doivent s'exécuter en argent belge.

D'autre part, des Américains ont vendu à des Belges pour 250 millions de marchandises. Ils ont de leur côté tiré sur des Belges des traites pour 250 millions, c'est-à-dire des ordres de payer en argent américain. (On emploie ici le mot argent pour désigner des titres ou valeurs quelconques ayant cours dans le pays.)

Le paiement en monnaie, en or, serait difficile et onéreux. Comme faire ? Les Américains débiteurs de Belges achèteront aux Américains créanciers de Belges leurs traites, et ils les enverront à leurs créanciers belges qui toucheront le montant sur place. Les Belges, débiteurs d'Américains, feront de même de leur côté.

En réalité, les choses se passeront plus commodément encore. Les débiteurs américains n'auront pas la peine de courir après les créanciers américains, ni les débiteurs belges après les créanciers belges sur l'Amérique.

En effet, les créanciers, après avoir écrit leurs traites, les font escompter chez les banquiers. Les débiteurs américains en quête de traites sur la Belgique n'ont donc qu'à s'adresser aux banquiers et à acheter les traites dont ils ont besoin. Les choses se passeront de même en Belgique.

Si les dettes et les créances de l'Amérique et de la Belgique s'équilibraient, tout se réglerait sans déplacer un gramme d'or. Mais, dans l'exemple ci-dessus, nous avons supposé que la Belgique devait 250 millions et l'Amérique seulement 200. Il va donc y avoir en Belgique pénurie de traites sur l'Amérique : il en manquera pour 50 millions. Les traites sur l'Amérique vont donc être recherchées ; leur prix va hausser. On dira dans ce cas que, en Belgique, l'argent américain, ou les valeurs américaines, ou le papier américain, ou *le dollar fait prime* sur l'argent, les valeurs, le papier ou *le franc* belge.

Le prix du change *est le prix auquel s'achète un effet de commerce comparé à sa valeur nominale.* Par exemple, une traite de dix livres sterling vaut au pair 252,10 francs. A

certains moments, cette traite se vendra 253,35. La livre vaudra donc 25,335 au lieu de 25,21, valeur au pair.

Le cours du change *est le prix sur une place donnée d'un effet étranger* (c'est-à-dire payable dans un pays étranger en monnaie de ce pays), *dont la valeur nominale est égale à l'unité monétaire de ce pays.* Toutefois, pour les pays à petites unités monétaires, on prend souvent 100 comme base.

Par exemple, le cours du change à Bruxelles se publiera sous cette forme :

la livr. st. est à	47,00 (francs belges)
le dollar	13,15
les 100 florins	410,00
les 100 frs français	101,00

Jusqu'où le change pourra-t-il s'élever ?

Jusqu'au prix où le paiement en or, frais d'envoi et d'assurance compris, serait moins onéreux. C'est ce qu'on appelle le « ***point d'or*** », *goldpoint.*

Le cas supposé ci-dessus est très simple. Dans la pratique, il arrive que, si la Belgique manque de papier sur l'Amérique, d'autres pays, par exemple, l'Angleterre, en ont en abondance. Si, d'autre part, la Belgique est créancière de l'Angleterre, elle pourra se faire payer par ses débiteurs anglais en argent américain, qu'elle emploiera pour s'acquitter envers l'Amérique. Cette opération s'appelle l'***arbitrage*** et exige des banquiers qui s'y livrent beaucoup de rapidité et d'exactitude dans les calculs.

L'élévation du taux de l'escompte. — Quand un pays est débiteur d'un autre, comme la Belgique de l'Amérique dans l'exemple choisi plus haut, toute sa dette ne peut être payée avec des traites. Il faut envoyer de l'or pour le surplus. Cet or, on se le procure en faisant escompter des traites et *en demandant aux banques émetteuses le remboursement de leurs billets.* Ces banques voient ainsi leur encaisse menacée.

Pour parer à ce danger, elles élèvent le taux de l'escompte, c'est-à-dire qu'elles font une plus grande retenue sur les traites qu'on leur présente à escompter.

Ceci a pour *effet : a) de modérer l'escompte* et de protéger l'encaisse de la banque ; *b) de déprécier les traites* commerciales tirées par le pays ; *c) de déprécier même les autres valeurs mobilières,* car leurs détenteurs, pressés par le besoin d'or, devront s'en défaire ; *d) de déprécier enfin,* si la situation perdure, *les marchandises,* puisque les commerçants devront les vendre pour se procurer l'or dont ils ont besoin.

Tous ces effets auront *une conséquence commune,* celle

d'augmenter les achats de l'étranger dans le pays en question, puisque les valeurs y sont offertes à plus bas prix. Dès lors, *ce pays redeviendra créancier de l'étranger* et sa situation se rétablira.

On a vu le taux de l'escompte passer, pour ces motifs, de 3 % à 7 et 8 %.

Remarque. — Ce que nous avons dit du point d'or suppose les conditions financières normales, où *les billets de banque émis par un pays n'ont pas cours forcé ;* on peut obtenir dans ce pays de l'or contre les billets émis par les banques.

Que se passe-t-il en cas de cours forcé ? Comme l'or fait défaut, il faut absolument trouver du papier sur le pays dans lequel on doit payer, ou bien faire accepter son propre papier.

En ce cas, le papier du pays créancier peut monter quasi sans limite et le papier du pays débiteur se déprécier quasi sans limite aussi.

La valeur du papier du pays débiteur s'estime *comme toute promesse de payer,* en tenant compte de la *probabilité de paiement* dans l'avenir et *de la date plus ou moins lointaine pour laquelle on peut espérer le paiement.* C'est une question d'appréciation de crédit. Nous avons eu, pendant et après la guerre, des exemples de dépréciation qui faisaient tomber les papiers de certains pays à 1 % de leur valeur et même plus bas.

Article 3. — **La politique commerciale.**

Protection. — Libre-échange. Traités de commerce.

I. — ***Le protectionnisme*** *consiste à favoriser les industries nationales en frappant de droits d'entrée les produits des industries étrangères correspondantes.*

Exemple : droits sur les céréales ou sur le bétail étranger ; sur les machines électriques ; sur les tissus, etc.

Il faut distinguer de ces droits protecteurs les taxes purement fiscales dont le seul but est de procurer des ressources à l'État.

Le libre-échange *consiste, au contraire, à laisser entrer librement dans le pays les produits étrangers.*

Ces deux systèmes ont été ardemment discutés dans la seconde moitié du XIXe siècle, surtout en Angleterre, où le libre-échangisme a prévalu (1), et en France, où le protectionnisme l'emporte.

Nous examinerons les arguments apportés en faveur de l'un et de l'autre système.

---

(1) Toutefois, depuis une vingtaine d'années, le protectionnisme gagne du terrain en Angleterre.

II. — ***Arguments en faveur du libre-échange.***

1. — Si chaque pays s'emploie aux industries pour lesquelles il est le mieux préparé — par l'abondance des matières premières dont il dispose ; par son outillage ; par les aptitudes naturelles ou acquises de ses habitants ; — l'effort de tous atteindra son maximum d'efficacité, et chacun obtiendra, par l'échange, une plus grande abondance de produits.

2. — La concurrence avec l'étranger est nécessaire pour stimuler les industriels et les ouvriers d'un pays, et pour les empêcher d'exploiter leurs compatriotes.

3. — Pourquoi introduire ou développer dans un pays une industrie artificielle, alors qu'on peut acheter à meilleur compte les produits de cette industrie à l'étranger ?

4. — Les droits d'entrée équivalent à une taxe sur les consommateurs au profit des producteurs de certaines branches. C'est favoriser les uns au détriment des autres.

Les droits sur les céréales font payer à tous le pain plus cher, au bénéfice des agriculteurs et des propriétaires fonciers. Les droits sur la laine font payer à tous les tissus plus cher, au bénéfice des patrons et des ouvriers du textile.

5. — Le protectionnisme est égoïste. S'il se généralisait, les relations économiques seraient supprimées de pays à pays.

III. — ***Arguments en faveur du protectionnisme.***

1. — Il est dangereux pour un pays d'être tributaire de l'étranger en ce qui concerne les choses nécessaires au ravitaillement de la population et à la défense nationale. C'est une question de sécurité nationale.

2. — Il est des cas où les ressources et les aptitudes naturelles de la population sont suffisantes pour assurer, dans l'avenir, le succès d'une industrie, et lui permettre même de lutter avec l'étranger. Mais, au début, il faut passer par une période d'installation, d'initiation, de mise en train, de lutte avec des rivaux expérimentés, qui demande une protection temporaire.

Exemple : la création de la flotte marchande britannique à la suite de l'Acte de Navigation de Cromwell. De même, plusieurs industries aux États-Unis, dans les trente dernières années, notamment l'industrie du verre.

3. — Il est des cas où une population déjà spécialisée dans une industrie voit surgir des rivaux mieux partagés. Sans protection, cette population serait vouée à la ruine et à l'émigration.

Exemples : les agriculteurs en France et en Belgique, au cours du XIXe siècle.

Sans doute, les droits d'entrée sur les céréales et le bétail affectent toute la population non agricole. Mais la population agricole fournit, en retour, des bras à l'industrie et à toutes les professions.

C'est une question de solidarité nationale.

4. — Il se peut aussi que la concurrence étrangère, après avoir dominé, pendant un temps, une industrie nationale, perde ensuite ses avantages. L'industrie nationale, si elle a été protégée pendant cette période difficile, pourra alors reprendre la lutte par ses propres forces.

Quelque chose de pareil s'est passé chez nous, avant la guerre, en matière agricole : grâce aux procédés nouveaux de culture intensive, de production de primeurs, d'élevage d'espèces recherchées, etc., l'agriculture a pris une situation meilleure vis-à-vis de la concurrence étrangère.

5. — La protection peut être modérée et soutenir l'industrie nationale sans lui permettre de tomber dans l'engourdissement et le laisser-aller.

IV. — **Conclusion.** — *Si, du point de vue économique pur, le libre échange peut être considéré comme la règle vers laquelle il faut tendre, cette règle toutefois doit être tempérée d'exceptions pour satisfaire à des situations spéciales ou à des besoins transitoires.*

Il importe de remarquer une fois de plus que le point de vue économique n'est pas le seul ni le plus important. Ainsi, on ne peut mettre une grande partie de la population d'un pays dans la nécessité de subir la famine ou de s'expatrier brusquement, si on peut la sauver de cette extrémité par un sacrifice supportable demandé aux autres habitants.

Remarque. — 1) Il y a bien des degrés dans la protection. On appelle *droits prohibitifs* ceux dont le taux est si élevé qu'ils empêchent toute importation étrangère dans la branche considérée.

2) — Certains pays dissimulent des taxes sous les *tarifs de leurs chemins de fer :* ils élèvent les tarifs pour certains produits venant de l'étranger et les abaissent pour les mêmes produits venant du pays. La France pratique quelque chose de semblable en faveur de ses ports ; sous le nom de *taxes d'entrepôt,* elle exige un droit spécial sur les marchandises d'outre-mer qui entrent en France par un port étranger.

Les traités de commerce *sont des conventions entre États spécifiant principalement les droits d'entrée dont les contractants pourront taxer les produits l'un de l'autre.*

Ces traités ont, entre autres *avantages,* celui de garantir aux pays intéressés, pour une durée assez longue (souvent

pour douze ou quinze ans), un régime commercial d'importation et d'exportation *connu d'avance* et *stable,* qui *combine au mieux les intérêts des deux pays* ou établit entre eux des *concessions réciproques.*

La clause de la nation la plus favorisée *est une clause en vertu de laquelle un État s'engage, au cas où il concéderait des avantages commerciaux à un autre État, à faire bénéficier des mêmes avantages son co-contractant actuel.* Cette clause fut introduite dans beaucoup de traités depuis la seconde moitié du XIXe siècle, soit sous l'influence des idées libre-échangistes, soit par bienveillance réciproque, soit sous la pression de l'État le plus fort qui imposait à l'autre de lui concéder tous les avantages qu'il consentirait à des tiers. Ainsi, le traité de Francfort avait imposé cette clause à la France, en faveur de l'Allemagne, sans réciprocité.

QUATRIÈME PARTIE

LA CONSOMMATION

Les biens ne sont produits, répartis et échangés que pour être utilisés. « La consommation, écrit très justement C. Gide, est la cause finale et, comme le nom le dit si bien, « l'accomplissement » de tout le procès économique. » (1)

Néanmoins certains auteurs omettent, dans leurs traités, la partie relative à la consommation. Ils disent : la détermination des biens désirables ne relève pas de l'Économie, mais de la morale, de l'hygiène et de la politique. L'Économie emprunte aux sciences et aux autorités qui la dominent ses normes directrices ; elle est en quelque sorte l'intendant qui prend les ordres de son maître pour aviser aux moyens de les exécuter.

Il est vrai que le désir et l'usage des biens matériels dépendent en grande partie, de l'orientation donnée à toute la vie par la morale, ainsi que des conseils de l'hygiène et des vues de la politique.

Cependant, l'Économie a, elle aussi, voix au chapitre :

1. — Elle doit *éclairer la morale et la politique sur les biens disponibles et, en général, sur toutes les circonstances économiques relatives à la consommation.* Sans ces indications, les prescriptions de la conscience et de la loi se réduiraient le plus souvent à des généralités qui les rendraient inefficaces.

Par exemple, la morale fait du travail un devoir, et, de l'usage modéré des biens, une vertu. La rigueur de ces obligations dépendra, en partie du moins, de l'abondance ou de la pénurie des biens disponibles.

La morale condamne le luxe ; mais, parmi les motifs qu'elle invoque, plusieurs sont empruntés aux effets funestes du luxe pour la prospérité publique. Quels sont ces effets et comment se manifestent-ils ? C'est à l'économiste à le préciser.

La morale veut aussi que l'impôt soit équitablement réparti ; mais, seule, l'Économie pourra trouver les moyens de cette équitable répartition.

2. — D'ailleurs, la question de la consommation s'est élargie dans ces derniers temps. Elle comprend *l'étude du rôle économique et social du consommateur.* A une époque où les travailleurs, les chefs d'entreprise, les capitalistes et les

(1) Cours, II, p. 471.

propriétaires s'unissent en de vastes groupements dont les actions et les réactions influencent si puissamment la vie nationale, les consommateurs ont, eux aussi, des intérêts à défendre, des buts communs à poursuivre et des devoirs à remplir.

Nous signalerons donc, en terminant cet ouvrage, les principales questions qui se classent sous la rubrique de la consommation.

Nous les grouperons en deux sections, dont la première sera consacrée à la consommation privée et la seconde à la consommation publique.

PREMIÈRE SECTION

LA CONSOMMATION PRIVÉE.

CHAPITRE I.

L'Utilisation des biens.

BIBLIOGRAPHIE. — C. Gide, *Cours*, 2e vol., Paris, 1919. — Strat, *Le rôle du consommateur dans la vie moderne*, Paris, 1922. — J.-B. Say, *Cours d'Économie politique*, Paris, 1830. — E. Cossa, *Del consumo delle richezze*, 2 vol., Bologne, 1898. — M. Block, *Les progrès de la science économique*, 2e édit., Paris, 1897. — L. Say, *Nouveau dictionnaire d'économie politique*, Paris, — Ch. Périn, *Les doctrines économiques depuis un siècle*, Paris, 1880.

ARTICLE I. — **Définition de la consommation.**

Il ne faut pas confondre consommation et destruction. Il peut y avoir consommation sans destruction.

Les œuvres d'art ne se détruisent pas par l'usage ; un violon non plus, au contraire ; ni les espaces d'un domaine utilisé pour le pittoresque et pour la chasse ; ni les biens de jouissance ou d'usage auxquels l'entretien assure une durée quasi illimitée : Rome est encore alimentée par des aqueducs construits sous les empereurs romains.

D'autre part, la destruction ne suffit pas pour qu'il y ait consommation proprement dite.

Un ouragan dévaste les moissons ; un tremblement de terre ravage une ville ; un fou lacère un tableau : il n'y a pas là de consommation.

La consommation *est l'utilisation des biens pour une fin autre que la production.*

L'Économie, d'accord avec la morale, ne s'occupe de la destruction vaine ou stérile que pour la condamner ou la restreindre. Elle vise à *l'emploi rationnel et judicieux des biens.* Elle cherche *le maximum d'utilité pour le minimum de destruction.*

Aussi notre préoccupation dans cette dernière partie sera-t-elle de tracer les règles de *l'emploi sage et économe des biens.* C'est la raison pour laquelle nous commencerons par parler de la conservation, de l'économie et de l'épargne.

ARTICLE 2. — **Conservation. — Économie. — Épargne.**

L'utilisation rationnelle des biens s'oppose d'abord à leur déperdition ; elle commande leur conservation, leur tenue en bon état.

1. — ***La conservation*** *tient le milieu entre la production et la consommation. Elle continue d'une certaine manière la production en perpétuant ses heureux effets.*

Tout cavalier, tout cycliste, tout automobiliste sait qu'on peut faire durer de longues années ou, au contraire, user en quelques mois, une bête ou une machine, suivant le soin et l'art qu'on met ou qu'on ne met pas à s'en servir. Il en va de même de toutes choses dans l'économie domestique, dans l'économie industrielle et dans l'économie publique.

Dans la vie privée, la conservation est surtout le rôle de la *femme* et du *propriétaire.* Le féminisme, qui aboutit à mettre la femme hors de sa maison, et le socialisme, qui supprime la propriété privée, se trouvent ici en défaut.

2. — ***L'Économie*** (1) *consiste à tirer des choses la plus grande utilité possible.*

C'est merveille de voir le parti qu'une ménagère alerte, vigilante et habile parvient à tirer de ressources médiocres ; mais c'est merveille aussi de voir la quantité de choses perdues, brisées, détériorées, flétries, gâchées, dans les maisons mal tenues.

De là, dans la vie privée, l'importance de l'*éducation* et de la *formation ménagère.*

Mais l'économie n'est pas moins opportune dans l'industrie et dans la vie publique. Son domaine y est immense et trop peu exploré, quoique les dures nécessités de la guerre aient attiré l'attention de ce côté et occasionné de réels progrès. La leçon, pressante pour tous, fut plus sévère

(1) Nous prenons dans ce paragraphe le mot économie dans son sens vulgaire.

pour l'Allemagne ; elle ne sera sans doute pas perdue. Les « ersatz » ne subsisteront pas tous ; surtout, ils ne garderont pas la destination primitive qui leur avait été donnée sous le coup d'une inéluctable nécessité. Mais l'idée restera et l'on continuera, pour n'en citer qu'un exemple, à transformer les feuilles mortes en papier.

Parmi les principales économies à réaliser, on pourrait mentionner : *a)* l'utilisation des déchets de toute sorte : détritus, scories, chiffons ; *b)* une meilleure utilisation des combustibles, dont la plus grande partie, c'est le cas de le dire, se dissipe en fumée ; *c)* une meilleure utilisation de la lumière du jour, de la chaleur du soleil et de la force des eaux courantes : le changement de l'heure suivant les saisons est une application ingénieuse de ce principe ; *d)* une meilleure utilisation du temps par le perfectionnement des moyens de transport et de correspondance, par la standardisation des procédés de classement, par l'amélioration des méthodes pédagogiques, etc. ; *e)* une meilleure utilisation des forces humaines par le progrès des méthodes de travail ; *f)* la substitution d'objets moins coûteux à des objets plus coûteux ; *g)* la culture de plus en plus intensive de la terre.

3. — A la conservation et à l'économie proprement dite doit se joindre l'épargne.

L'épargne *est une consommation différée.*

Cette définition contient implicitement *la règle* de l'épargne.

Toute épargne est raisonnable qui aboutit à une consommation plus abondante ou meilleure soit pour celui qui la fait, soit pour la société.

Ainsi, il est déraisonnable d'épargner les frais nécessaires pour la formation physique, intellectuelle et morale, de même que pour la mise en valeur d'une propriété, pour l'établissement et l'outillage d'une entreprise. Mais il est déraisonnable aussi de sacrifier au besoin présent les réserves nécessaires de l'avenir.

Nécessité. — L'épargne s'impose particulièrement de nos jours à la classe ouvrière, à cause de l'uniformité des salaires aux divers âges en dépit des nécessités changeantes de la vie (1) ; à cause aussi de l'augmentation des salaires et des heures de loisir. Si le peuple n'apprenait pas à épargner, il se créerait des besoins factices et il tarirait les sources de la capitalisation.

Moyens. — Les moyens les plus efficaces de l'épargne sont :

1) Pour l'épargnant, de *se dessaisir de son épargne,* afin de

(1) Voyez p. 228.

se soustraire à la tentation d'y toucher ; c'est le secret de la tirelire et de la caisse d'épargne.

2) *L'épargne collective,* à cause de l'émulation, de l'engagement pris et du contrôle exercé.

3) Une grande source d'épargne se trouve dans la *stabilité des habitudes.* On n'utilise tout à fait que ce que l'on connaît à fond ; de plus, tout changement d'habitude entraîne une déperdition de moyens. Ainsi, la dépense exagérée des femmes pour la toilette vient en partie des variations incessantes de la mode.

CHAPITRE II.

Le luxe.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les traités, particulièrement P. Leroy-Beaulieu, 4e vol., qui plaide pour le luxe, et C. Gide, 2e vol., qui le combat. — H. Beaudrillart, *Histoire du luxe,* 4 vol., Paris, 1878-1880.

Les mots luxe, luxueux, luxueusement s'emploient avec une nuance de défaveur ou de blâme ; ils marquent un excès ; mais un excès d'un caractère particulier : ils impliquent une idée de faste et d'ostentation, qui se traduit surtout par des dépenses en matière d'objets rares ou précieux.

Le luxe serait donc *la dépense exagérée en objets de grand prix, dans un esprit de faste et d'ostentation.*

Si ce caractère ne se rencontre pas, on a la prodigalité, la dilapidation, l'incurie, le désordre, l'inhabileté, ou les excès de dépense dus à une passion quelconque.

La notion de luxe est *relative ;* c'est ce qui provoque les controverses et rend délicate la délimitation des frontières entre le superflu permis et le superflu condamnable. Le luxe du pauvre est le nécessaire de l'homme aisé et le luxe de l'homme aisé est le nécessaire du riche. D'ailleurs, les qualificatifs de pauvre, d'aisé et de riche peuvent s'appliquer à des régions et à des époques aussi bien qu'à des individus. Le nécessaire de l'européen est un luxe pour le nègre ; pour l'européen lui-même, le nécessaire d'aujourd'hui eût été un luxe hier encore.

Tout cela est vrai. Mais le paradoxe du luxe s'explique aisément, si l'on considère que l'homme et le monde qu'il

habite sont *changeants* et *progressifs*. Il ne faut donc pas chercher une mesure uniforme et invariable des besoins humains ; il ne faut pas prétendre figer les hommes dans un mode de vie stationnaire. Enfin, l'usage des biens matériels est de soi indifférent ; il vaut par la fin que poursuit celui qui en use et par le sentiment qui l'anime.

Ces remarques contiennent les principes de solution de la question du luxe et même de la question plus générale et tout aussi importante des dépenses excessives, dont le luxe n'est qu'une espèce.

Nous pourrions formuler, sur ***les dépenses excessives,*** les règles suivantes :

1. — Toute dépense qui sacrifie le nécessaire à l'utile, ou l'utile au superflu est moralement blâmable.

2. — Mais il ne faut pas tracer étroitement le cercle du nécessaire et de l'utile.

Il ne se limite pas aux préoccupations matérielles : vivre, vêtement, couvert. Le souci de la vie religieuse et morale est obligatoire ; le développement de la vie intellectuelle et artistique, les relations sociales, la tenue, le decorum et même, pour les personnes constituées en dignité, une certaine grandeur qui, au degré suprême, va jusqu'à la magnificence, peuvent être raisonnables et même s'imposer.

3. — Dans ces matières surtout — qui dépendent tellement des mœurs, des habitudes, du milieu, de la richesse publique, des traditions et des circonstances — la vertu réside dans un juste milieu. La morale dit sagement à chacun de vivre selon sa condition, de s'inspirer de sentiments avouables et de poursuivre des buts vertueux.

4. — Au reste, puisque la fortune ou les revenus diffèrent beaucoup selon les personnes, les époques et les régions, ces diversités se traduisent normalement dans l'usage plus ou moins large des biens.

Du point de vue économique, *trois remarques* doivent retenir l'attention :

1. — Les riches font à leurs frais l'expérience des nouveautés coûteuses. Celles qui n'ont pas d'utilité vraie sont bientôt délaissées ; elles sont fatalement remplacées par d'autres, rien n'étant plus éphémère que la nouveauté. Celles qui, au contraire, répondent à un besoin réel et stable se multiplient et se répandent à la longue. Mais leur diffusion suppose une période d'essais, de tâtonnements, de perfectionnements dispendieux et aléatoires. En cas de succès, la fabrication s'organise petit à petit, le prix s'abaisse et l'emploi se généralise à l'avantage de tous.

Presque tous les objets qui nous sont devenus quasi indispensables ont été jadis des objets de luxe ; la vaisselle, le linge de corps, les mouchoirs, les installations hygiéniques, l'eau et la lumière à tous les étages, les montres, les bicyclettes, les talons en caoutchouc. Demain, les automobiles ne seront pas plus des objets de luxe que les fiacres ou les tramways.

Il ne faut donc pas condamner comme superflue toute satisfaction d'un besoin nouveau, mais *tâcher de discerner au contraire l'utilité vraie que peut offrir une découverte et le moyen de la vulgariser.*

2. — Il faut *considérer surtout si la satisfaction du besoin en question ne demande pas une destruction de biens supérieure à l'utilité qu'on en tire ;* en d'autres termes, si la part de richesse et de travail employée ne risque pas de réduire la part qui devrait être réservée à d'autres besoins plus importants. C'est une question de proportion.

Cette règle se précisera par les exemples suivants que nous empruntons à C. Gide :

Le goût des fleurs inconnu à nos ancêtres s'est propagé depuis une trentaine d'années. Si pour un banquet — ou un enterrement — on couvre la table ou le cercueil de monceaux de fleurs qui représentent le travail d'une année pour deux ouvriers ; si, pour décorer un salon, il faut des dahlias bleus que l'on aura fait épanouir dans des serres, en brûlant plus de charbon qu'il n'en faudrait pour chauffer dix familles tout un hiver, la disproportion est évidente (1).

3. — Il ne suffit pas de répondre que les dépenses de luxe, si elles sont blâmables du point de vue individuel, sont indifférentes du point de vue économique général, parce qu'elles se résolvent, en définitive, par un *déplacement de richesse,* sans déperdition. Il faut distinguer :

« Qu'un viveur offre à ses amis un dîner à mille francs par tête, la morale pourra s'en affliger et sa famille fera bien de lui nommer un conseil judiciaire, mais l'économie politique s'en désintéresse, car l'argent sorti de la poche du prodigue n'en sera que mieux placé dans celle du restaurateur. Et quant aux plats qui sont consommés — huîtres, bisques, truffes, vins de grande marque — ils n'auront rien enlevé à la table des pauvres. Pense-t-on qu'il soit au pouvoir d'un prodigue de se faire ogre : par ce dîner, l'approvisionnement national n'est pas plus réduit qu'il ne le serait par un dîner à 3 fr. 50, même moins.

Mais si une élégante fait coudre à sa robe de bal quelques mètres de dentelle qui auront exigé plusieurs années de travail, sans doute l'ouvrière ne s'en plaindra pas, mais la nation en souffrira... Si un lord

(1) C. Gide, Cours, II, p. 505-506.

d'Angleterre, pour se donner le plaisir de faire tirer à ses invités quelques coqs de bruyère, convertit en terrain de chasse des terres qui auraient pu produire des aliments pour plusieurs centaines de ses concitoyens ; s'il entretient une armée de gardes-chasse qui emploieraient plus utilement leur temps en labourant ses terres qu'en les gardant, surtout dans un pays qui doit faire venir de l'étranger les trois quarts de son pain, voilà un luxe anti-économique. » (1)

4. — Toutefois les calculs que l'on établit pour chiffrer le montant des utilités réelles perdues par les dépenses de luxe sont souvent entachés d'exagération. Comme le remarque justement P. Leroy-Beaulieu, (2) le déchet ne se mesure pas au prix dépensé pour des objets de luxe. Ce que le luxe paie d'une façon si large, en général, ce n'est pas la quantité de la marchandise, ni la quantité du travail, mais la qualité de la marchandise et du travail. Un milliard de francs d'objets de luxe ne correspond nullement à la somme de travail et de forces humaines qu'exigerait un milliard de francs de pommes de terre, ou de blé, ou de vêtements et de mobiliers grossiers. »

Remarque. — Nous ne parlons pas des consommations nocives comme celles de l'alcool, des stupéfiants, du tabac à forte dose, etc. Qu'elles soient économiquement avantageuses ou désavantageuses, elles sont moralement et hygiéniquement mauvaises, et donc condamnables.

CHAPITRE III.

Consommation et population.

BIBLIOGRAPHIE. — Ministère du Travail de France, *Enquête sur les salaires et le coût de l'existence,* Préface, Paris, 1911. — G. d'Avenel, *Le nivellement des jouissances,* Paris, 1913. — M. Halbwachs, *La classe ouvrière et les niveaux de vie,* Paris, 1913. — Malthus, *An Essay on the principle of population,* 2 vol., Londres, 1803. — Rümelin, *Problèmes d'économie politique,* trad., Paris, 1896. — J. Bertillon, *La dépopulation de la France,* Paris, 1911. — P. Leroy-Beaulieu, *La question de la population,* Paris, 1913. — Mis de Roux, *L'État et la natalité,* Paris, 1918. — Vermeersch S. I., *La peur de l'enfant,* Louvain, 1909. — Lemaire S. I., *La Wallonnie qui meurt,* Bruxelles, 1920. — Fallon S. I., *La ligue des familles nombreuses,*

(1) Id., ibid.

(2) Leroy-Beaulieu, Traité, IV, p. 275.

Bruges, 1921. — P. Bureau, *L'indiscipline des mœurs*, Paris, 1920. — E. Carton de Wiart, *Les grandes compagnies coloniales du XIXe siècle*, Paris, 1899. — A. Zimmermann, *Kolonialpolitik*, Leipzig, 1905. — Ch. de Lannoy et H. Van der Linden, *Histoire de l'expansion coloniale des peuples européens*, Paris, 1907-1911. — J.-L. de Lanessan, *Principes de colonisation*, Paris. — P. Leroy-Beaulieu, *De la colonisation chez les peuples modernes*, 6e édit., Paris, 1908. — Vermeersch S. I., *La question congolaise*, Bruxelles, 1906. — *Les destinées du Congo Belge*, Bruxelles, 1906. — Delcommune, *L'avenir du Congo Belge menacé*, Bruxelles, 1919. — Schmidt, *Der christlich-soziale Staat der Jesuiten in Paraguay in wirtschaftlicher und staatsrechtlicher Bedeutung*, München-Gladbach, 1913. — Harmand, *Domination et colonisation*, Paris, 1919. — Solf, *Kolonialpolitik*, Berlin, 1919. — Giran, *L'éducation des races*, 1919. — Ministère de l'Intérieur, *Recensement des logements au 31 décembre 1920*, Bruxelles. 1922.

ARTICLE I. — **Les accroissements et la répartition des consommations.**

I. — Nous considérerons d'abord les accroissements réalisés et les accroissements souhaitables, afin de prendre une vue des *progrès accomplis* et des nouveaux *progrès à poursuivre*.

1) *La richesse générale a beaucoup augmenté depuis un siècle.* Nous en avons fourni diverses preuves au cours de cet ouvrage, notamment à propos des machines et de la théorie de l'appauvrissement des masses (1).

Des statistiques établissant directement la *consommation des principales denrées par tête d'habitant* confirment nos conclusions.

Voici, pour la France, quelques exemples ; l'accroissement relevé pour les cinquante dernières années y est du double au quintuple :

	Vin	*Bière*	*Sucre*	*Café*	*Cacao*	*Tabac*	*Pom. de terre*
1860	75 lit.	18 lit.	5.500 gr.	930 gr.	12 gr.	75 gr.	182 kg.
1913	126	32	16.800	2.900	69	109	370 (2)

A l'accroissement de la consommation par tête, il faut ajouter l'accroissement de consommation qui résulte de l'augmentation de la population.

Les chiffres suivants donneront une idée de l'importance de cette augmentation :

La population du monde entier était approximativement
en 1760, de 750 millions d'habitants
en 1911, de 1.650 » »

(1) Voyez p. 35 et 132 sq.
(2) C. Gide, Cours II, p. 474.

La population de l'Europe était approximativement

en 1760, de 130 millions d'habitants
en 1811, de 180 » »
en 1861, de 280 » »
en 1911, de 450 » »

La densité moyenne de la population par km carré est actuellement : en Europe, de 45 ; en Asie, de 19 ; en Afrique, de 5 ; en Océanie, de 5 ; en Amérique, de 4.

Elle est, en Belgique, de 255 (1).

2) Néanmoins, il n'est pas douteux que, dans l'ensemble, *beaucoup d'hommes ne disposent pas encore d'une somme de biens suffisante.* Même dans nos pays, il reste beaucoup à faire pour assurer pleinement le nécessaire à la masse de la population. Sans parler des indigents proprement dits, deux progrès importants sont à réaliser pour une grande partie du peuple : a) *l'habitation doit être améliorée,* de façon à satisfaire pleinement aux lois de la morale et de l'hygiène, et b) *les assurances doivent être étendues à tous les risques auxquels elles peuvent parer,* à savoir : les accidents, la vieillesse, la maladie, le chômage, l'invalidité ou la mort prématurée du chef de famille.

Quant aux populations arriérées ou sauvages, elles doivent être amenées peu à peu à un genre de vie plus digne et plus moral, dont les exigences économiques seront plus élevées.

Ces améliorations ne peuvent être espérées, sinon pour une très faible part, d'un mode de répartition plus équitable, du moins dans des pays, comme la Belgique, la France, la Suisse, etc., où la propriété est très divisée.

Il reste donc à les chercher dans un accroissement de la production et dans la généralisation des pratiques de conservation, d'économie et d'épargne dont nous avons parlé ci-dessus.

II. — On pourrait se demander aussi *comment se distribuent dans un budget les principales dépenses* et quelle est *la proportion des dépenses de même genre dans les petits, les moyens et les gros budgets.*

Ces données aideraient à l'interprétation des *index-numbers* (2) établissant le coût de la vie à différentes époques ; elles permettraient aussi de préciser les biens dont la multiplication serait le plus désirable.

---

(1) Truchy, *Cours d'Économie politique,* I, p. 58-59.

(2) Les *index-numbers* ou *nombres-indices* sont des nombres qui, établis par comparaison avec un autre nombre pris comme base, indiquent l'augmentation ou la diminution du coût de la vie.

Considérons les dépenses consacrées à l'alimentation, au vêtement, à l'habitation, au confort et aux distractions, et demandons-nous quelles portions respectives elles absorbent dans les budgets des différentes classes de la population.

Les monographies de Le Play, les travaux statistiques d'Engel, et une enquête américaine sur les budgets ouvriers (1) donnent sur ce sujet des conclusions à peu près concordantes, qui peuvent se résumer comme suit :

Pour l'*alimentation,* la part qui lui est affectée est en proportion inverse du revenu : elle prend plus de la moitié des petits salaires ; elle tombe au tiers pour les hauts salaires et bien au-dessous pour les gros revenus.

Pour le *vêtement,* l'accord n'est pas complet : Engel dit la dépense proportionnelle au revenu ; d'autres prétendent qu'elle croît plus que proportionnellement au revenu.

Pour l'*habitation,* comprenant le logement, le chauffage et l'éclairage, la part proportionnelle serait la même dans les différents revenus (2).

Pour les *dépenses de confort et d'agrément,* elles s'accroissent beaucoup avec l'augmentation du revenu.

Une enquête américaine sur les budgets ouvriers donnait, avant la guerre, les chiffres suivants :

	Au-dessous de 1.000 frs	Entre 3.000 et 4.000	Au-dessus de 6.000 frs
Nourriture	51 %	42 %	32 %
Logement	25 %	23 %	22 %
Vêtement	9 %	13 %	16 %
Confort	15 %	22 %	30 %
	100 %	100 %	100 %

L'indice *simple* ne tient pas compte de la part proportionnelle de chacune des dépenses dans l'ensemble du budget considéré.

L'indice *pondéré* tient compte de cette proportion.

L'indice du coût de la vie est publié tous les mois dans le *Bulletin du ravitaillement* annexé à la *Revue du Travail.*

(1) Voyez aussi l'enquête alimentaire effectuée en 1910 par l'Institut de Sociologie Solvay.

(2) Il faut noter, que la dépense en logement s'aggrave beaucoup à mesure que la population s'agglomère ; c'est un cas de rente. D'une enquête du Ministère du Travail de France, il résulte que, pour le même logement, à Paris, le loyer a augmenté comme suit :

1810	*1830*	*1850*	*1870*	*1900*	*1903*	*1913*
80	100	120	220	320	350	400 francs (*).

(*) Gide, *loc. cit.,* p. 490.

En France, la proportion est plus élevée pour la nourriture ; elle va, suivant les revenus, de 66 à 55 °/₀ ; elle est moindre pour le logement et le vêtement (1).

De ces statistiques, il résulte que ce sont les produits nécessaires à l'alimentation et à l'habitation qu'il importerait surtout de multiplier et d'économiser si l'on veut améliorer la situation de la masse du peuple.

ARTICLE 2. — **La théorie de Malthus.**

Malthus se demandait si, dans l'avenir, la production pourrait suffire à la consommation.

Ses vues, exprimées en 1798 dans son fameux *Essay on the principle of population* (2), étaient pessimistes, et sans doute serait-il surpris, s'il revenait sur terre, de s'apercevoir que, cent vingt-cinq ans après la publication de son ouvrage, le monde n'est pas encore à la veille de mourir de faim. Sans doute aussi serait-il indigné de constater la déformation que des disciples pervers ont fait subir à ses conseils.

Nous reproduirons *les données essentielles de sa théorie,* puis nous en ferons *la critique.*

La population humaine, disait Malthus, tend à s'accroître suivant une progression géométrique, tandis que les moyens de subsistance ne peuvent guère s'accroître que suivant une progression arithmétique.

La progression de la population est comme les nombres

1 2 4 8 16 32 64 128 256

La progression des subsistances est comme les nombres

1 2 3 4 5 6 7 8 9

La période qui sépare une génération de la suivante étant d'environ 25 ans, Malthus en concluait que, si rien n'entravait son accroissement naturel, la population serait aux subsistances, dans un siècle, comme 16 est à 5 ; dans deux siècles, comme 256 est à 9 ; dans trois siècles, comme 4.096 est à 13.

Les causes étrangères susceptibles de limiter l'accroissement de la population se ramènent à trois : *les fléaux,* comme la famine, les épidémies, la guerre, la misère ; *les vices,* par lesquels les hommes se détruisent eux-mêmes ; enfin, *la contrainte morale.*

Il entend par contrainte morale le renoncement au mariage, ou le retard du mariage pour ceux qui n'auraient pas les ressources suffisantes pour élever une famille, ou la continence dans le mariage.

---

(1) C. Gide, *loc. cit.*, p. 477.

(2) L'ouvrage, imprimé dès 1798, fut remanié et publié en 1803.

Si l'une de ces trois causes ne joue pas, il est fatal que les autres la suppléent par un regain d'activité. Aussi le seul moyen de rendre moins nécessaire et moins fatale l'action calamiteuse des fléaux et des vices est-il de recourir à la contrainte morale.

Il est à noter que jamais Malthus n'a préconisé autre chose que le renoncement au mariage, le retard du mariage ou la continence dans le mariage, et qu'il réprouvait formellement tout moyen immoral pour arriver à son but. Les néo-malthusiens oublient en cela les enseignements de leur maître,

Critique. — La théorie de Malthus est-elle vraie *quant à l'accroissement des subsistances ?*

A considérer l'expérience, oui. On pourrait même dire que rien ne garantit, de 25 en 25 ans, un accroissement des subsistances dans la proportion arithmétique de 1, 2, 3, 4, 5, etc.

Est-elle exacte *quant à la tendance à l'accroissement de la population ?*

Si l'on ne considère que la fécondité naturelle, oui encore. Quand même la raison de la progression serait 1,5 au lieu de 2, les conclusions n'en seraient pas infirmées pour l'essentiel. Il est donc superflu de discuter ce point.

Est-elle vraie aussi *quant aux causes susceptibles de modérer l'accroissement de la population,* à savoir les fléaux, les vices et la contrainte morale ?

Oui, encore. Car on ne voit pas de signe d'une stérilité naturelle qui devrait atteindre dans un avenir rapproché l'ensemble de la race humaine.

Si donc on parvenait à enrayer sérieusement les fléaux et les vices qui s'opposent à la multiplication du genre humain, la contrainte morale, telle que la concevait Malthus, s'imposerait certainement.

Elle a d'ailleurs été pratiquée de tout temps par les hommes qui avaient assez de sagesse et de vertu pour s'y soumettre ; à toutes les époques, on a vu des jeunes gens renoncer au mariage ou différer leur union, parce qu'ils ne disposaient pas des ressources nécessaires pour fonder une famille, et rien n'est plus commun que d'entendre un père dire à son fils : tu te marieras quand tu auras une position.

Mais l'erreur de Malthus fut de *sous-évaluer l'action des fléaux et des vices, de créer une sorte de phobie de la surpopulation et de prêcher la contrainte morale comme un devoir immédiat et universel, avant d'avoir supprimé les autres causes de limitation.*

La dernière guerre s'est chargée de montrer que les craintes de Malthus étaient prématurées. Elle a saigné à blanc celui des pays qui

avait précisément le plus prêté l'oreille aux conseils d'une prudence pusillanime et criminelle. Elle a ravagé le monde. Elle a conduit le pays précisément le moins peuplé de l'Europe (la Russie, qui n'avait que 6 habitants au km. carré) à un tel état de détresse qu'on se demande ce qui restera de sa population.

Le pire est que la théorie de Malthus a servi de prétexte aux néo-malthusiens pour excuser leur propagande de « contrainte immorale ».

Le mal est si profond, sa contagion est si rapide que, dans beaucoup de pays, on approche du point où tout accroissement de population cessera, puis fera place à la dépopulation.

La Belgique est non seulement menacée de ce vice et de ce fléau, mais elle en est déjà infectée à tel point que la réaction s'impose avec une urgente nécessité (1).

Article 3. — **Émigration et colonisation.**

Sans entrer dans le détail de ces questions qui relèvent de traités spéciaux, nous voulons signaler et souligner fortement leur importance au point de vue du développement de la population et de la lutte contre le néo-malthusianisme.

Trop longtemps, par crainte des périls matériels et moraux qui accompagnent toute entreprise d'émigration ou de colonisation à ses débuts, par un attachement exagéré aussi au sol et au clocher natal, les Belges ont hésité à s'expatrier et à tenter les aventures de la vie de colon.

---

(1) De 1830 à 1882, le taux de la natalité se maintint sensiblement et fut de 31 à 32 pour mille habitants.

A partir de 1883, il décroît lentement jusqu'en 1902, où il est de 28, ayant baissé de 3 points en vingt ans.

A partir de 1902 jusqu'en 1913, la chute se précipite ; le taux passe de 28 à 22, perdant six points en onze ans ; la baisse est quatre fois plus rapide que dans la période précédente.

A la même époque, les quatre grandes agglomérations du pays trahissaient de façon alarmante les progrès du mal. D'après la statistique de 1912, l'agglomération d'Anvers était à 21,22 pour mille ; celle de Gand, à 17,29 ; celle de Bruxelles, à 15,75 et celle de Liége, à 15,42. Or, Paris est à 17. Gand était donc au niveau de Paris ; Bruxelles et Liége, au-dessous.

Depuis 1913, les statistiques ne permettent plus d'établir de comparaison avec le passé, mais tout nous avertit que la chute a continué et que le taux de la natalité sera, dans quelques années, de 18 pour mille.

Il faut absolument rompre avec ces errements. Il faut envisager les moyens d'une large émigration vers les pays neufs et vers le Congo.

Le précepte divin est : Croissez et remplissez la terre. Il dit : la terre, et non pas le coin du globe où vous êtes né. Or, à côté de régions où la population déjà dense ne pourra pas toujours s'accroître, s'ouvrent d'immenses espaces à peine habités, comme la Russie d'Europe (19 habitants au km. carré), les États-Unis (12), le Canada (0,7), le Brésil (2), l'Argentine (1,4), le Chili (4), etc.

C'est aux peuples les plus entreprenants, les plus vigoureux, les mieux doués, les plus hardis qu'incombe la tâche de coloniser ces régions. Ils doivent y envoyer non pas les déchets de leur population mais au contraire son élite, puisque la tâche est à la fois plus difficile et plus chargée de promesses.

CHAPITRE IV.

L'Organisation des consommateurs.

BIBLIOGRAPHIE. — C. Gide, *Cours*, II, Paris, 1919. — Voyez les ouvrages indiqués sur la coopération, p. 70 ; sur l'organisation des catholiques hollandais, p. 231-232 ; sur la nationalisation, p. 91 sq. — *L'Acheteur*, Bulletin de l'organisation des consommateurs, Bruxelles.

En parlant de la concurrence et du commerce, nous avons dit que les producteurs et les commerçants étaient intéressés à servir leurs clients, c'est-à-dire les consommateurs, au mieux de leurs désirs et à bon prix.

Ceci est exact dans l'hypothèse d'une concurrence idéale que rien n'entrave ni n'alourdit. Mais ce n'est plus exact quand les circonstances confèrent aux producteurs ou aux commerçants un monopole ou une prépondérance qui s'en approche.

Le consommateur ne peut donc, en toute hypothèse, s'en remettre au jeu spontané de la concurrence. Quand les producteurs s'unissent pour se ménager des bénéfices et des salaires élevés ; quand les commerçants profitent de la « conjoncture » pour forcer les prix, c'est le consommateur qui paie les frais de leur accord.

Pour échapper à cette extrémité, il dispose des moyens suivants :

1. — Il peut *restreindre sa dépense* et amener la partie adverse à composition. Il peut, en particulier, pratiquer *la consommation en commun*. L'agglomération de la population et la facilité des transports lui offrent à cette fin des facilités de plus en plus grandes.

De fait, la consommation en commun est plus fréquente que par le passé ; on en trouve des applications nombreuses ; par exemple, les spectacles et concerts, l'enseignement, les musées, les transports de tout genre, les services ouverts à tous comme les P. T. T., les bains publics, les restaurants, enfin les maisons à logements multiples.

L'intimité et le calme du home privé en pâtissent ; c'est la rançon de la vie intense et grouillante que tant de nos contemporains recherchent ou subissent.

2. — Les consommateurs peuvent aussi *s'unir : a) pour se passer du producteur ou du commerçant.*

Nous avons indiqué plus haut le principe des *coopératives* de consommation (1). Leur efficacité apparaît dans ce fait que l'économie réalisée au profit de leurs membres par les coopératives anglaises de consommation se chiffrait annuellement avant la guerre par 400 millions de francs. On peut dire que la consommation en grand offre des avantages analogues à ceux de la grande entreprise.

Quant à la coopérative de production, ses succès sont beaucoup plus modestes. Elle ne réussit guère qu'en se greffant sur les coopératives de consommation et en travaillant pour elles.

b) Mais les consommateurs peuvent s'unir aussi *pour s'opposer directement aux exigences des vendeurs*. De là, les *ligues d'acheteurs* qui ont surgi après la guerre par réaction contre la cherté exorbitante de la vie. Malheureusement le lien social entre les consommateurs est très ténu ; l'unité et la persévérance dans l'action en ordre dispersé sont difficiles.

c) On a vu des groupements de consommateurs diriger leur effort à la fois *contre les vendeurs et contre d'autres consommateurs*. Telles, les ligues ayant pour but d'obliger les commerçants ou les producteurs à consentir à leurs ouvriers ou employés des conditions de travail équitables, ou à ne vendre que des produits de bonne qualité. Ces ligues ont eu un certain succès pour émouvoir l'opinion au sujet du

(1) Voyez p. 110 et 72.

travail à domicile. Elles sont plus efficaces pour boycotter les consommations nocives ou les entreprises immorales. L'exemple le plus fameux est fourni par les ligues anti-alcooliques.

d) Enfin une place doit être ménagée aux *représentants des consommateurs* dans les Commissions et dans les Conseils chargés de régler la production et les prix, comme dans la direction des régies.

SECONDE SECTION

LA CONSOMMATION PUBLIQUE.

CHAPITRE I.

L'Impôt.

BIBLIOGRAPHIE. — Vermeersch S. I., *De Iustitia, Q.* 3, 2e édit., Bruges. 1904 ; — *Rapport au congrès d'économie sociale catholique,* Liége, 1920. — L. Cossa, *Premiers éléments de la science des finances,* trad. sur la 11e édit., Paris, 1920 (donne d'excellentes bibliographies correspondant aux différents chapitres). — L. Say, *Dictionnaire des finances,* 2 vol., Paris, 1889-1894. — G. Jèze, *Cours élémentaire de science des finances,* 5e éd., Paris, 1912. — *Revue de science et de législation financière,* Paris, 1902. sq. — P. Leroy-Beaulieu, *Traité de la science des finances,* 8e éd., Paris, 1912. — H. Denis, *L'impôt,* Bruxelles, 1889. — De Greef, *La science des finances,* 2e édit., 2 vol., Paris ; — *Les impôts de consommation,* Bruxelles, 1884. — N. G. Pierson, *Les revenus de l'État,* trad., Paris, 1913. — Discours de M. Theunis à la Chambre belge, 5 avril 1922.

ARTICLE I. — **Nécessité de l'impôt.**

Une notable partie des biens existants est consommée par les pouvoirs publics.

L'État (1) *a des charges.* Il doit défendre le territoire : il lui faut une armée. Il doit maintenir l'ordre, prévenir les conflits ou les régler quand ils éclatent : il lui faut une police, des tribunaux, des prisons. Il doit légiférer, gouverner et administrer le pays : il lui faut un parlement, une administration et une force publique pour assurer l'exécution des lois. Il doit suppléer à l'insuffisance des particuliers pour atteindre les buts qui dépassent les efforts individuels : il lui faut des organes et des moyens de tout genre. Il doit, dans notre régime économique, intervenir par des subsides dans les assurances sociales (2).

---

(1) Nous dirons l'État pour plus de brièveté, mais nous comprenons dans l'État les pouvoirs qui lui sont subordonnés, à savoir les Provinces et les Communes.

(2) Voyez ci-dessus, p. 226.

L'État a donc besoin de ressources et, puisque sa mission est nécessaire et obligatoire, il a le droit de se les procurer.

Où les trouvera-t-il ?

Ou bien dans un *domaine* qu'il exploiterait pour en tirer des revenus ; ou bien dans des *prélèvements* opérés sur les revenus des citoyens.

La propriété et l'entreprise d'État se heurtent à une foule d'objections sur lesquelles nous avons insisté précédemment et d'où il ressort que, si l'exploitation d'un domaine public par l'État ne doit pas être absolument condamnée, elle n'est pas, en principe, la source d'où il peut tirer les moyens de faire face à ses besoins (1).

Restent les prélèvements à opérer sur les biens des particuliers, c'est-à-dire *l'impôt* (2).

Article 2. — **Nature et fondement de l'Impôt.**

L'impôt *est une contribution aux charges publiques, imposée aux particuliers par le pouvoir.*

L'impôt se distingue du *péage* ou prix payé en retour d'un avantage *immédiat* procuré à celui qui l'acquitte.

Ainsi, la taxe pour l'utilisation d'un pont ou d'une écluse, pour le transport des lettres ou pour l'usage du téléphone ne sont pas des impôts, à moins que l'État ne force les prix au delà de ce que demande la justice commutative, comme il arrive, dans certains pays, pour les tabacs, les allumettes, les cartes à jouer, etc.

L'impôt est dû par les particuliers, parce que chacun a le *devoir de participer à la société politique* et de *contribuer selon ses moyens à la réalisation du but social.*

L'impôt est donc une ***charge personnelle,*** c'est-à-dire atteignant directement la personne des citoyens, et non pas une charge réelle, c'est-à-dire frappant directement les biens.

L'impôt ne trouve pas son fondement dans un droit que l'État posséderait sur les *propriétés* de ses sujets, mais dans le droit de l'État de faire appel au *concours des citoyens* pour l'accomplissement de sa mission.

---

(1) Voyez ci-dessus, p. 91 sq.

(2) Les prélèvements à opérer sur les biens des particuliers comprennent aussi les *emprunts,* en ce sens que le remboursement des emprunts se fait au moyen d'impôts prélevés dans l'avenir. Emprunter, c'est, pour un État, reporter sa dépense présente sur les générations futures. Nous avons parlé des emprunts publics ci-dessus, p. 332 sq.

En effet : 1) la société politique n'est pas une société de biens mais de personnes ;

2) l'État n'est pas le copropriétaire des biens de ses sujets. Son pouvoir est un pouvoir de *juridiction,* qui l'autorise à légiférer, à gouverner et à juger, mais non pas un pouvoir de propriété. La copropriété des biens n'est pas nécessaire à la mission de l'État ; elle ne se justifie donc pas en droit naturel. Elle n'est pas non plus établie par la loi positive.

Les biens des citoyens ne sont donc mis à la disposition des pouvoirs publics que *par l'intermédiaire de leurs possesseurs privés.*

En résumé, ***le fondement de l'impôt*** réside dans les principes suivants : la société politique est nécessaire et obligatoire pour tous les habitants d'un territoire. *Chacun a le devoir de contribuer selon ses moyens et dans la mesure des nécessités publiques à la réalisation du but social. L'impôt est nécessaire à ce but. Chacun est donc tenu d'y participer selon ses ressources* (1)

Article 3. — **Conceptions erronées de l'impôt.**

On a voulu donner à l'impôt les fondements suivants :

1. — L'impôt serait la *rétribution des services rendus par l'État à chaque contribuable.*

Mais *a)* comment estimer la part ou la valeur des services reçus par chacun des citoyens ?

---

(1) *Obligation de payer l'impôt.* — Le citoyen qui refuse l'impôt se met en état de rébellion, puisqu'il refuse à l'État le moyen indispensable de remplir sa mission ; il rend, autant qu'il dépend de lui, la société impossible. Celui qui fraude sur l'impôt, commet la même faute, quoique dans une moindre mesure.

L'un et l'autre se rendent coupables, en outre, d'une injustice envers leurs concitoyens, puisque l'impôt qu'ils ne paient pas retombe sur les autres.

En principe donc, la loi fiscale oblige en conscience.

Mais chez nous, l'habitude de frauder le fisc est tellement invétérée que le législateur n'a pas voulu urger l'obligation de conscience, de peur qu'elle ne créât un préjudice aux seuls honnêtes gens. Néanmoins, les fraudes qui dépasseraient notablement les tolérances généralement admises ne semblent pas mériter d'excuse.

Il est à espérer que, peu à peu, l'esprit public s'élèvera à une conception plus saine du devoir fiscal.

b) Ce principe amènerait à exiger plus d'impôts des pauvres que des riches. La loi est la défense des faibles. Les riches ont de quoi se protéger et se faire justice à eux-mêmes ; ils ont moins besoin de l'État que les pauvres.

2. — L'impôt est une *prime d'assurance pour la sécurité garantie par l'État aux citoyens et à leurs propriétés.*

L'insuffisance de cette explication résulte des critiques que nous venons d'adresser à la théorie précédente. De plus, il ne faut pas perdre de vue que le rôle de l'État ne se borne pas à garantir la sécurité des biens et des personnes ; il s'étend à la réalisation du bien commun par les efforts de tous.

CHAPITRE II.

Les règles de l'impôt.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les ouvrages indiqués en tête du chapitre précédent. — Seligman, *Essais sur l'impôt,* trad., Paris, 1914 ; — *L'impôt progressif en théorie et en pratique,* trad.. Paris, 1909. — J. Ingenbleek, *La justice dans l'impôt,* Paris, 1918. — *Publications de la Ligue des Familles nombreuses,* Bruxelles. — Léo-Max Gérard, *Impôts d'hier et d'aujourd'hui,* Revue Économique Internationale, Bruxelles, 1923.

Article 1. — **Règles Générales.**

Quelles sont les règles générales qui doivent diriger l'État dans l'établissement des impôts ?

On peut les classer en trois groupes : règles économiques ; règles politiques ; règles morales ou de justice.

I. — ***Règles économiques.*** — 1) Les impôts doivent être *proportionnés aux ressources du pays* et ne pas entraver sa prospérité.

Au contraire, ils doivent, si possible, y aider, et ils le peuvent parfois par une combinaison des taxes qui favorise les industries les plus utiles ou les occupations les plus dignes d'égards. Beaucoup de droits de douanes s'inspirent de cette préoccupation.

2) Pour la même raison, il importe d'*éviter, autant que possible, les modifications de la base des impôts.*

Car tout changement en cette matière a pour conséquence une perturbation des valeurs, celles qui tombent sous l'im-

pôt étant dépréciées. Aussi, de ce point de vue, les meilleurs impôts sont-ils les plus vieux.

3) Pour la même raison encore, l'impôt ne peut être prélevé que *sur le revenu* et *non sur le capital*.

En effet, imposer le capital, c'est diminuer pour l'avenir la matière imposable et les possibilités de la production. Un impôt sur le capital ne se justifierait que comme un pis-aller pour éviter la banqueroute.

Il en va de l'État comme des particuliers : un particulier qui mange son capital se ruine : un État qui mange le capital de ses sujets les ruine et se ruine lui-même : ses ressources futures diminuent. Seuls, les revenus « renaissent incessamment », disait très bien J.-B. Say.

Remarque. — Il n'y a de vrai impôt sur le capital que celui qui ne peut pas se payer sur le revenu. Les taxes successorales sont des impôts sur le capital ; mais quand elles sont faibles, comme elles ne se paient que de loin en loin, elles peuvent être prélevées sur le revenu de deux ou trois années.

Par exemple, pour fixer les idées, si le revenu représente 5 % du capital, un impôt de 5 % sur le capital équivaut à un impôt de 100 % sur le revenu ; mais si cet impôt sur le capital ne se prélève que tous les vingt ans, le contribuable pourra en disperser la charge sur ses revenus d'un certain nombre d'années et conserver son capital intact.

II. — ***Règles politiques.*** — 1) L'impôt doit avant tout *fournir des ressources au trésor*. Du point de vue du fisc, le bon impôt est celui qui rapporte.

Il convient donc de choisir des espèces d'impôts dont les frais de prélèvement soient peu élevés et qui prètent peu à la fraude. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons écarté l'idée d'imposer les plus-values agraires (1).

2) Mais le bon impôt est aussi celui qui *ne vexe pas le contribuable*.

Car le contribuable mécontent paie mal et devient un sujet difficile. A ce titre encore, les impôts les plus vieux, auxquels le public est fait, et les impôts indirects, dont nous parlerons plus bas, se recommandent.

3) L'impôt doit frapper *tous les électeurs*. Le suffrage universel a pour corrollaire l'impôt universel.

Quiconque a une part dans l'autorité doit porter sa part des responsabilités. Sinon, on en arrive à l'oppression des contribuables et à l'épuisement du pays au bénéfice des

(1) Voyez ci-dessus, p. 284.

citoyens exempts d'impôts, ceux-ci n'étant retenus par rien dans leurs exigences.

III. — ***Règles morales ou de justice.*** — 1) L'impôt ne peut être exigé que par l'*autorité légitime* et en vue du *bien commun*.

2) Enfin, il doit être *équitable,* autant que possible.

Nous disons : autant que possible, parce que l'impôt idéal qui taxerait chacun suivant une rigoureuse justice est pratiquement irréalisable. Les citoyens doivent accepter, en vue du bien commun, les inégalités pratiquement inévitables en matière de justice distributive.

Les exigences de l'équité en matière d'impôt seront précisées dans l'article suivant.

ARTICLE 2. — **La justice dans l'impôt.**

IMPÔT PROPORTIONNEL. — IMPÔT PROGRESSIF. IMPÔT PROGRESSIONNEL.

PRINCIPE. — *La justice demande que l'impôt soit proportionné aux facultés contributives des citoyens.*

De même que l'État doit veiller au bien de tous, de même il doit demander à tous une collaboration proportionnée à leurs capacités ou à leurs ressources.

C'est pourquoi on demande le service militaire aux jeunes gens et l'on remet la conduite des affaires publiques, en principe du moins, aux plus capables.

APPLICATION. — Une grave controverse divise les auteurs sur l'application de cette règle, ou sur le moyen de réaliser cette équitable répartition de l'impôt suivant les facultés contributives de chacun.

L'impôt équitable est-il l'impôt proportionnel, l'impôt progressif ou l'impôt progressionnel ?

L'impôt proportionnel est celui qui *prend un même tantième de tous les revenus,* par exemple 6 %.

Pareil impôt prendrait, sur un revenu de 3.000 frs, 180 frs ;
sur un revenu de 10.000 », 600 »
sur un revenu de 100.000 », 6.000 »

Mais un prélèvement de 180 frs sur un revenu de 3.000 frs représente une charge bien plus lourde qu'un prélèvement de 600 frs sur un revenu de 10.000 frs, et surtout qu'un prélèvement de 6.000 frs sur un revenu de 100.000 frs.

En effet, si nous décomposons le revenu d'une personne en tranches successives et si nous décomposons parallèlement les biens qu'elle peut se procurer contre ces diverses tranches de revenus, en commen-

çant par les choses les plus indispensables (nourriture, vêtement, logement), nous constatons que la première tranche de revenu répond à des objets de première nécessité auxquels il est impossible de rien retrancher. La deuxième tranche répond à des choses quasi-nécessaires ; la troisième, à des choses simplement utiles ; la quatrième, à des choses désirables, sans doute, mais dont on peut se passer ; la cinquième et les suivantes, à des choses de plus en plus superflues, et entre lesquelles la différence d'utilité est quasi nulle (1).

Le moindre prélèvement sur la première tranche serait extrêmement onéreux pour le contribuable. Au contraire, un prélèvement même relativement important sur la cinquième et les suivantes serait beaucoup moins pénible.

Il s'en suit que l'impôt proportionnel lèse la justice, puisqu'il frappe les petits revenus beaucoup plus sévèrement que les grands.

L'impôt doit donc être, d'une certaine façon, ***progressif.***

Mais si la raison de la progression était constante, on tomberait dans l'inconvénient et dans l'injustice inverses de ceux que nous venons de signaler : les gros revenus seraient surtaxés à tel point que les plus élevés disparaîtraient, absorbés par l'impôt.

Supposons, en effet, un impôt progressif dont le taux débuterait par 2 pour mille et augmenterait de 2 pour chaque mille en plus. Le revenu de 500.000 frs serait complètement absorbé par l'impôt. Si l'on poussait à bout l'application du principe, son absurdité apparaîtrait dans ce fait que le contribuable dont le revenu serait d'un million devrait payer deux millions d'impôt.

En conséquence, *la raison de la progression doit être décroissante.*

C'est nécessaire pour éviter l'absurdité d'un impôt qui dépasse le revenu ; c'est conforme d'ailleurs au principe que nous avons établi, car la différence de nécessité entre les tranches successives du revenu diminue ; elle devient même imperceptible, quand on arrive dans les tranches les plus élevées. Il n'y a donc pas lieu de continuer à augmenter indéfiniment d'une quantité égale le taux de l'impôt ; la raison de la progression doit diminuer petit à petit et aboutir, dans les couches supérieures des gros revenus, à un taux proportionnel.

C'est ce que nous appelons ***l'impôt progressionnel*** (2).

---

(1) Voyez une démonstration analogue à propos de la valeur, sous le nom de théorie de l'utilité finale, p. 178.

(2) Nous empruntons cette théorie au P. Vermeersch, ouvrage cité dans la bibliographie.

Exemple : Sur un revenu de 6.000 frs, on prendrait 2 % ; puis, le taux s'accroîtrait d'abord de 2 unités ; puis, de 1,90 ; puis, de 1,80 ; puis, de 1,70 et ainsi de suite, pour finir par ne plus s'accroître du tout :

On aurait les prélèvements suivants :

Sur un revenu de	6.000 frs,	l'impôt prendrait	2 %
»	9.000 frs	»	(2 + 1,90) %
»	12.000 frs	»	(2 + 1,90 + 1,80) %
»	15.000 frs	»	(2 + 1,90 + 1,80 + 1,70) %
»	63.000 et au-dessus	»	20,50 %

N. B. — Ceci n'est qu'un exemple destiné à faire saisir le principe. Les modalités d'application permettent des variations et des combinaisons infinies, qu'il appartient à la sagesse du législateur de préciser pour chaque cas particulier.

Article 3. — **L'impôt et l'origine des revenus.**

Nous venons d'établir qu'il y a lieu de traiter différemment les revenus selon leur importance.

L'équité demande-t-elle de distinguer aussi les revenus suivant leur origine et de taxer les revenus de la fortune acquise plus que ceux du travail personnel ?

Il nous paraît que oui.

C'est, nous semble-t-il, une conséquence du principe d'où nous sommes parti, à savoir que l'impôt doit être proportionné aux facultés contributives du citoyen.

En effet, le rentier qui jouit d'un revenu de 10.000 frs nous paraît plus capable de contribuer aux charges publiques que le travailleur qui gagne la même somme par son travail. Le premier pourrait, s'il le voulait, augmenter son revenu par son travail ; il a un revenu supplémentaire en puissance, et il ne tient qu'à lui de le mettre en acte.

La discrimination de la matière imposable selon son origine est admise, en pratique, et généralement approuvée dans les taxes successorales, dont le taux s'élève à mesure que le lien de parenté entre le défunt et l'héritier est plus éloigné.

Notre opinion n'est pas universellement admise et ce n'est pas sans hésitation que nous nous éloignons, sur ce point, du P. Vermeersch. Mais les raisons qu'on nous oppose ne nous paraissent pas décisives.

Des rentes modestes, dit-on, *peuvent aussi bien que des salaires pourvoir à de stricts besoins.* — Nous en convenons, mais il reste que, à ses rentes modestes, le rentier pourrait, s'il le voulait, ajouter un salaire ou le profit de quelque activité lucrative. Sans doute, il ne faut pas décourager l'épargne,

et les rentes gagnées par le travail du bénéficiaire méritent des égards particuliers ; il faudrait tenir compte aussi des conditions d'âge et de capacité de travail du rentier, comme aussi de l'importance de son revenu. Mais, en principe, un taux plus élevé se justifierait, parce que, en définitive, *le rentier a deux cordes à son arc, tandis que le travailleur n'en a qu'une.*

On dit encore : *presque tous les revenus tirent du travail leur origine médiate.* — Mais d'abord, autre chose est de devoir son revenu au travail de son arrière-grand-père, et autre chose de le devoir à son travail personnel et quotidien. De plus, est-il bien exact que l'origine médiate de presque tous les revenus soit le travail ? N'est-elle pas dans le travail, le capital et les ressources naturelles ? N'est-elle pas même parfois dans les ressources naturelles presque seules, comme dans le cas de la rente foncière (1).

Enfin, on ajoute : *toute propriété légitime est également inviolable.* — Mais il ne s'agit pas de contester la légitimité de la propriété non acquise par le travail personnel. Il s'agit simplement de savoir si les facultés contributives du rentier qui jouit, sans travailler, d'un revenu de 20.000 frs ne sont pas plus grandes que celles de l'ingénieur qui gagne 20.000 frs en travaillant du matin au soir. Si le fisc prend 1.500 frs à l'ingénieur, il reste à celui-ci 18.500 frs. Si le fisc prend 1.500 frs au rentier, il lui reste 18.500 frs *plus ce qu'il pourrait y ajouter par son travail,* s'il le voulait. Cela fait une différence.

Remarque. — Pour apprécier les facultés contributives, il faut déduire du revenu les charges, en particulier *les charges de famille.* Un célibataire dont le revenu s'élève à 20.000 frs est capable de supporter des impôts bien plus considérables que le père de famille qui, avec le même revenu, devrait pourvoir à l'entretien de sa femme et de six enfants.

L'État doit d'autant plus tenir compte des charges de famille que ces charges profitent davantage à la nation. Les enfants d'aujourd'hui sont la nation de demain ; tous les espoirs du pays reposent sur eux.

Les égards du fisc pour les familles nombreuses se justifient d'autant plus aussi que ces familles sont plus rares et la menace de dépopulation plus pressante.

Ajoutons enfin que les familles nombreuses sont atteintes plus que les autres par le service militaire — cet impôt du sang, comme on l'a justement appelé — et par les impôts de consommation.

---

(1) Voyez p. 275 sq.

CHAPITRE III.

La multiplicité des impôts.

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez les ouvrages mentionnés en tête des deux chapitres précédents. — R. Stourm, *Les systèmes généraux d'impôts*, 3e édit., Paris. — E. Seligman, *Théorie de la répercussion et de l'incidence de l'impôt*, trad., Paris, 1910. — *L'impôt sur le revenu*, trad., Paris, 1913. — J. Ingenbleek, *Impôts directs et indirects sur le revenu*, Bruxelles, 1908. — A. Pasquier, *L'impôt sur les revenus*, Bruxelles, 1921. — J. Haristoy, *Finances d'après-guerre et conscription des fortunes*, Paris, 1918.

ARTICLE I. — **Nécessité de plusieurs impôts.**

Nous avons envisagé jusqu'ici la question de l'impôt, du point de vue de sa légitimité et de son équitable répartition. Notre conclusion a été que, en principe, l'impôt doit être prélevé sur les revenus et que son taux doit être progressionnel.

Il s'en suit que l'impôt idéal serait l'impôt *unique* sur le revenu, impôt à taux progressionnel, dont la raison serait établie en tenant compte du montant et de l'origine des ressources des contribuables, des charges dont elles sont grevées et des besoins de l'État. Ajoutons que son application devrait être rigoureuse, car tout relâchement dans son application prêterait à l'arbitraire et entraînerait des injustices.

Dans la pratique, aucun pays n'est à ce régime. *Les impôts sont multiples et divers.* Ils forment une gamme étendue dont le fisc tire des effets variés, inattendus et d'autant plus irrésistibles qu'ils passent parfois inaperçus.

Cette diversité se justifie. En effet, dans le système d'un impôt unique, le taux devrait être très élevé. Si les contribuables étaient de bonne composition et si l'impôt était établi avec une équité parfaite, l'élévation du taux de l'impôt ne serait pas critiquable. Mais hélas ! ces deux conditions font souvent défaut. La plupart des contribuables ne rêvent que d'esquiver l'impôt et la loi n'est jamais d'une équité parfaite, loin de là.

Il en résulte que *plus le taux d'un impôt est élevé, plus les inégalités sont graves et choquantes, plus aussi les récriminations, les contestations, les fraudes sont à craindre.*

Pour diminuer les contestations et les fraudes, pour tempérer les inégalités de l'impôt, pour ménager les nerfs du

contribuable, enfin pour augmenter ses ressources, le fisc, instruit par une longue expérience, multiplie les impôts.

De là, une série d'impôts, de taxes, de droits de tout genre dont la classification est touffue et embrouillée, car les points de vue économique et administratif s'y rencontrent sans s'harmoniser.

ARTICLE 2. — **Les impôts sur le revenu.**

Du point du vue économique, l'impôt sur le revenu se divise en impôt ***direct*** et impôt ***indirect.*** Le premier porte immédiatement sur *le revenu considéré en lui-même.* Le second porte immédiatement sur *les signes extérieurs du revenu* (1).

Dans le cas d'impôt direct sur le revenu, le fisc établit le montant du revenu de chaque contribuable et en prélève un tant pour cent. Dans le second, le fisc considère, par exemple, l'habitation du contribuable et il taxe celui-ci à raison de la valeur de son habitation.

Il raisonne, ou plutôt la loi qui arme le fisc raisonne comme suit : une personne qui habite une maison luxueuse, d'une valeur locative de 10.000 frs, jouit vraisemblablement d'un revenu beaucoup plus élevé qu'une personne qui habite une maison d'une valeur locative de 1.000 frs. On prendra x frs d'impôt à la seconde, et $10\,x$ — ou même plus, au cas où l'impôt serait progressionnel — à la première.

Dans les deux cas, c'est le revenu qu'on vise ; mais, dans l'impôt direct, on l'atteint *en lui-même,* tandis que, dans l'impôt indirect, on l'atteint dans *ses manifestations extérieures.*

L'impôt direct sur le revenu se distingue à son tour en ***impôt global*** sur le revenu et en *impôts sur les différents revenus* avec des taux spéciaux pour chacun d'eux. C'est ce qu'on appelle généralement les ***impôts cédulaires*** sur les revenus.

N. B. — L'impôt belge sur le revenu est à la fois cédulaire et global. Il commence par distinguer les revenus tirés de la propriété immobilière, des capitaux mobiliers et de l'exercice des professions ; puis il frappe d'une *supertaxe* le revenu global.

---

(1) *Base et assiette de l'impôt.* — Ces deux termes désignent la matière imposée. Parfois on les prend comme synonymes. Quand on les distingue, le mot *base* est généralement employé pour désigner la matière éloignée, et le mot *assiette* pour désigner la matière prochaine de l'impôt.

Par exemple, on dira : la base de tel impôt est la propriété foncière ; l'assiette, le revenu cadastral. Ou bien, la base est le sucre ; l'assiette, la prise en charge des betteraves à l'entrée de la sucrerie.

Article 3. — **Impôts sur la propriété et sur les consommations.**

Les ***impôts sur la propriété*** *frappent les richesses dans la main de ceux qui les possèdent, qui en jouissent ou en bénéficient à titre stable.*

Tels sont les impôts sur les champs, bois, maisons, meubles, chevaux, revenus des capitaux, droits de succession, de donation entre vifs, droits sur les ventes, sur les coupons de valeurs, etc.

Les ***impôts de consommation*** *frappent les marchandises indépendamment de la personne qui les consommera.*

Tels sont les droits sur les vins, la bière, les alcools, le pétrole, le sel, le sucre, le café, le thé, les céréales, les bestiaux, les fers, les tissus, les bougies, le tabac, les poudres, les parfums, les allumettes, les objets d'or et d'argent, les cartes à jouer, etc.

Le fisc frappe d'ordinaire la fabrication ou la vente en gros. Mais les fabricants ou les marchands de gros s'efforcent de reporter l'impôt sur leurs acheteurs et ceux-ci sur les leurs, en augmentant leurs prix en conséquence.

— C'est l'endroit de dire un mot de l'incidence et de la répercussion des impôts.

La répercussion *ou la translation de l'impôt est le phénomène par lequel la charge de l'impôt se transmet de la personne frappée par le fisc à une ou plusieurs autres personnes.*

L'incidence *est la chute de l'impôt sur la personne atteinte.*

L'incidence légale *concerne la personne désignée par la loi pour payer l'impôt.* ***L'incidence réelle*** *concerne la personne qui, en réalité, portera la charge de l'impôt.*

Par exemple, supposons un impôt sur le houblon. Le fisc fait payer l'impôt au planteur de houblon. Celui-ci tâche de le reporter sur le marchand de houblon ; celui-ci sur le brasseur ; celui-ci sur le cabaretier ; celui-ci sur les buveurs de bière ; ceux-ci sur leurs patrons en demandant des augmentations de salaires ; ceux-ci sur leurs clients.

Rien ne serait plus important que de pouvoir discerner dans chaque cas qui paiera l'impôt ; mais rien n'est d'ordinaire plus difficile.

Si l'on met un impôt sur les maisons, à une époque où les logements sont rares, l'impôt sera reporté sur le locataire. Si l'on met un impôt sur la bière dans une année de chaleur et de hauts salaires, l'impôt sera payé par les consommateurs. Si l'on met un impôt sur des marchandises à une époque de crise où les commerçants doivent consentir des rabais pour vendre, l'impôt sera porté par le commer-

çant. Mais, si les circonstances changent, l'incidence pourra changer aussi. C'est une application de la loi de l'offre et de la demande.

— *Faut-il condamner les impôts de consommation ?*

Nous avons déjà dit que l'idéal serait l'impôt unique sur le revenu. Mais pratiquement cet impôt ne suffit pas, surtout quand les besoins de l'État sont très grands. Or, au point de vue de l'État, les impôts de consommation ont de très *précieux avantages :*

a) ils sont de *perception facile :* on taxe la bière chez le brasseur, le tabac chez le planteur, le sucre à la sucrerie, etc.

b) le consommateur les paie sans s'en douter. Les buveurs de bière, les fumeurs de tabac, les mangeurs de sucre ne se doutent pas qu'à chaque verre de bière, à chaque cigare, à chaque livre de sucre qu'ils achètent, ils acquittent un impôt, ou plutôt qu'ils le remboursent au marchand ou au fabricant, car l'État l'a perçu d'avance. Comme l'écrivait Taine, « l'acheteur qui vient se faire tondre ne voit pas les ciseaux, ou du moins il n'en a pas la sensation distincte. »

c) Le *rendement* des impôts de consommation *grandit spontanément dans les époques de prospérité ; il se tempère dans les moments de crise,* puisqu'il est proportionnel aux achats.

d) S'il porte sur des consommations usuelles, il donne, même avec un taux très faible, un très *grand rendement,* parce que tout le monde le paie.

e) S'il porte sur des consommations usuelles mais qui ne sont pas de première nécessité, il échappe à la critique ; a fortiori, s'il porte sur des consommations nocives, comme l'alcool.

Mais les impôts de consommation *sur les choses nécessaires* ont le grand tort de frapper le contribuable sans égard à ses facultés contributives et souvent même à rebours de ses moyens. Un père de famille ayant six enfants sera beaucoup plus gravement atteint par de pareils impôts qu'un célibataire qui aurait le même revenu.

Aussi faut-il, dans toute la mesure du possible, réduire les impôts de consommation *sur les objets nécessaires.*

Article 4. — **Classement administratif.**

Du point de vue administratif, les impôts se classent principalement en impôts *directs* et *indirects.*

Les impôts *directs* frappent des *situations permanentes* (posséder, exercer une profession, pratiquer un commerce,

employer des domestiques) périodiquement constatées ; ils sont perçus au moyen de *rôles nominatifs* dressés d'avance.

Exemple : L'impôt foncier payé par les propriétaires de terrains ou d'immeubles ; l'impôt sur le mobilier, sur les domestiques, sur les voitures, les automobiles, les bicyclettes, les chiens, etc. ; les patentes pour l'exercice des professions.

Les impôts *indirects* frappent des *faits intermittents,* constatés au jour le jour ; ils sont perçus d'après des *tarifs impersonnels.*

Exemple : Droits d'accise sur la fabrication des alcools, de la bière, du sucre, etc. ; droits de succession, de donation, de vente ; taxes sur les transactions commerciales, sur les quittances ; droits d'enregistrement ; permis de chasse, etc.

Tels sont les principes et les notions essentielles, qui résument la théorie de l'impôt.

Il est nécessaire à tous de s'en pénétrer aujourd'hui.

Pour financer la guerre, pour restaurer les pays dévastés, pour indemniser les citoyens atteints dans leur personne ou dans leurs biens, les États belligérants ont accumulé les dettes. C'était une nécessité. Mais aujourd'hui, la nécessité est de payer. Les possibilités d'emprunt sont épuisées. Le crédit public est ébranlé. Le moment est venu d'amortir et de faire face aux charges nouvelles par des paiements réels.

Aux années de dépenses et de crédits vont succéder de longues années de paiements et d'impôts. Nous entrons dans une période de surtaxation (1).

Le courage fiscal est donc la vertu de l'heure. Il s'impose à tous : aux gouvernants, aux partis et aux citoyens. Dans l'extrémité à laquelle nous sommes réduits, quiconque se dérobe abuse de la détresse publique.

Rappelons-nous devant l'effort qui nous est demandé qu'une dette n'est pas seulement une charge ; c'est une chaîne. Tout débiteur est sous la coupe de son créancier. Payer nos dettes, c'est donc libérer la Patrie.

Quand il aura secoué le fardeau qui pèse sur ses épaules et la chaîne qui entrave ses mouvements, le vaillant et laborieux peuple belge retrouvera, dans le travail, sa prospérité passée.

---

(1) Rien que pour le service de sa dette qui, en neuf ans, a passé de 5 à 40 milliards, la Belgique a besoin de plus de deux milliards et demi annuellement.

APPENDICE

APERÇU DE L'HISTOIRE DES DOCTRINES ÉCONOMIQUES

BIBLIOGRAPHIE. — Voyez, en tête du volume, la bibliographie générale.

Avant le XVIIIe siècle.

ARISTOTE (384-322 a. C.) *est le lointain précurseur de l'économie moderne.*

Il discerna l'objet propre de la chrématistique ou science des richesses, auxiliaire de l'éthique, et esquissa une théorie de la valeur, de la monnaie, de l'intérêt, du capital, de l'impôt et de la propriété privée, digne d'être reprise et développée (1). Mais aucun de ses disciples n'eut l'attention attirée de ce côté.

Au Moyen âge et pendant la Renaissance, *les questions économiques ne sont abordées qu'occasionnellement et de façon fragmentaire.*

S. THOMAS utilise et commente les notions d'Aristote. Les moralistes sont amenés, aux XVe et XVIe siècles surtout, par la haute prospérité industrielle et commerciale des Flandres, de la Hanse germanique et des républiques italiennes, à analyser en détail et à préciser la doctrine des contrats commutatifs, du juste prix et du prêt à intérêt. Le plus remarquable, à ce titre, est L. LESSIUS S. I. (1554-1623), dont le *De Iure et Iustitia* révèle une connaissance très exacte des opérations de commerce et de banque qui se pratiquaient dans les Pays-Bas.

La nécessité de soustraire les petites gens à la rapacité des usuriers avait suscité, en Italie, la création des *monts-de-piété,* œuvre à laquelle se dévouèrent particulièrement les franciscains et qui provoqua entre eux et les dominicains une longue et ardente controverse. D'autre part, le développement des affaires dans les principales places commerciales — Gênes, Venise, Anvers — manifestait le rôle productif du capital et la nature des opérations de crédit.

---

(1) Politicorum, lib. 1 et 2 ; Ethicorum, lib. 5.

A la même époque, et surtout à partir du XVIe siècle, la diversité des *monnaies,* les altérations que les gouvernements leur faisaient subir, puis l'affluence des métaux précieux d'Amérique furent l'occasion de nombreux écrits sur la question monétaire et sur le renchérissement des prix. On trouve dans *La République* de BODIN (1576) le résumé de la science de l'époque sur ces matières.

Au XVIIe siècle, se répand l'opinion erronée que *la monnaie est l'unique ou du moins la principale richesse.*

Les *écrivains monétaires* se multiplient ; le plus notable d'entre eux est l'Italien ANTONIO SERRA, auteur d'un traité de la monnaie paru en 1613. *Les gouvernements* s'efforcent d'augmenter la quantité de monnaie en circulation sur leur territoire : ils prohibent la sortie de la monnaie et ils obligent les commerçants à combiner leurs achats et leurs ventes de façon à exporter au moins autant qu'ils importent *(système de la balance des contrats) ;* puis, ils imaginent un procédé plus simple et plus efficace dans une combinaison des droits de douane qui assure un excédent des exportations sur les importations *(système de la balance du commerce)* (1). Le même souci les conduit à favoriser les manufactures et le commerce de préférence à l'agriculture.

Ces théories et ces tendances, personnifiées par CROMWELL (1619-1683) en Angleterre et par COLBERT (1599-1658) en France, sont connues sous le nom de ***système mercantile*** (2).

Les Physiocrates.

Les erreurs économiques des mercantilistes, leur politique protectionniste et leurs faveurs pour le commerce et les manufactures devaient amener une *réaction ;* celle-ci, comme il arrive d'ordinaire, donna dans l'extrême opposé.

Le système des physiocrates eut pour principaux représentants FRANÇOIS QUESNAY (1694-1774), médecin de Louis XV, auteur du fameux *Tableau économique* (1758), et TURGOT (1727-1781), ministre de Louis XVI, auteur de nombreux écrits sur le papier-monnaie (1749), sur l'impôt, sur les prêts d'argent, sur les mines et carrières, sur la

(1) Voyez ci-dessus, p. 343.

(2) Voyez ci-dessus, la théorie de la monnaie, p. 298 et 305. — Sur cette première période, voyez spécialement Gonnard, *Histoire des doctrines économiques,* Paris, 1921-1922.

formation et la distribution des richesses (1769), sur la liberté du commerce des grains (1770). On peut citer aussi MIRABEAU, MERCIER DE LA RIVIÈRE, DU PONT DE NEMOURS, BAUDEAU et LETROSNE, qui écrivirent entre 1760 et 1780.

La doctrine des physiocrates est faite de *conceptions philosophiques* et de *théories économiques*.

1) *En matière philosophique,* elle s'inspire des idées régnantes au XVIIIe siècle : l'homme, à *l'état de nature,* est bon et heureux ; il est *vicié par les institutions sociales,* et particulièrement par la contrainte des lois artificielles ; *la liberté individuelle* est le premier des biens et la source féconde de l'ordre et de la prospérité ; il faut se rapprocher le plus possible de *l'état de nature* et s'en remettre aux *lois naturelles,* dont l'action est bienfaisante et qu'on ne contrarie pas sans en pâtir. Le pouvoir de l'État est un mal nécessaire qui ne peut se justifier théoriquement que par le consentement des citoyens ; *son rôle doit se limiter à garantir la sécurité des personnes et des biens.*

Les *applications* de ces idées se concrétaient dans *la suppression des règlements et du monopole des corporations ainsi que de la législation douanière, et dans l'instauration d'un régime de liberté et de concurrence.* La prospérité générale résulterait spontanément de la poursuite par chacun de son intérêt personnel, sans aucune intervention gouvernementale. La formule du système était celle de VINCENT DE GOURNAY : « *Laisser faire ; laisser passer.* »

2) *En matière économique,* la physiocratie, prenant le contrepied du mercantilisme, insistait sur la *production* de la richesse et sur l'importance de l'*agriculture.* Mais elle concevait *la production* comme une création de choses nouvelles, création qui n'était obtenue que dans l'industrie agricole, la seule dont le rendement dépassât les frais et donnât un *produit net,* au dire des physiocrates.

D'où, la division de la société et des activités en *trois classes :* les *producteurs,* qui exercent l'*industrie territoriale* (agraire ou extractive) ; la *classe stérile,* quoique nécessaire, que Turgot appelle classe *stipendiée,* des *artisans,* des *commerçants* et des *professions libérales,* qui transportent et transforment la richesse ou qui rendent d'utiles services, mais *n'accroissent pas la quantité des biens ;* enfin, la *classe des propriétaires* (classe *disponible*) qui perçoit le produit net en retour des capitaux investis dans le sol.

Comme la concurrence a pour effet de réduire les salaires

et les profits à un minimum non imposable, l'incidence de l'impôt tombe fatalement sur la rente foncière ; d'où la conclusion que l'impôt rationnel est l'*impôt unique sur la rente foncière* (1).

Adam Smith (1723-1790).

Né à Kirkaldy, en Écosse, A. Smith étudia les langues classiques et modernes, les mathématiques, les sciences naturelles et la philosophie à Glasgow et à Oxford ; il enseigna à Edimbourg la rhétorique et la littérature, puis la logique et la philosophie morale. Il voyagea en France de 1764 à 1766, et, à son retour, composa son célèbre ouvrage : *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Londres, 1776, bientôt traduit dans presque toutes les langues de l'Europe.

Smith met au premier plan des sources de la richesse *le travail ;* il analyse spécialement les conditions et les conséquences de la *division du travail :* l'étendue du marché, l'accumulation préalable des capitaux et l'échange. Puis, il passe à la distribution de la richesse entre le *salaire,* le *profit* et la *rente*. Il met l'augmentation de la richesse dans l'*accroissement de l'utilité ou de la valeur* des choses, qui est l'œuvre de l'industrie agricole, manufacturière et commerciale, dont chacune est solidaire des deux autres.

Sa politique économique propose comme but à atteindre l'avantage des *consommateurs* par la *multiplication et le bon marché des produits*. Il prône la *liberté* de la production et de la circulation ; la prospérité générale résultera, d'ordinaire, de la rencontre des *intérêts particuliers* modérés par la *concurrence*.

Toutefois, il est moins radical en cela que les physiocrates ; il ne fait pas de la liberté un principe absolu de droit naturel ; il admet des restrictions et une certaine initiative de l'État pour entreprendre les œuvres qui ne donneraient pas une rémunération suffisante à l'industrie privée.

L'influence de Smith fut immense. Il donna une impulsion décisive à l'étude de l'Économie, dont il avait tracé le cadre et la méthode, et une orientation longtemps suivie à la politique économique des États.

---

(1) Rapprochez de ces étranges conceptions ce que nous avons dit de la productivité des diverses industries, p. 43 sq., de la valeur, p. 176 sq., et de l'incidence de l'impôt, p. 379.

Son influence est due au mérite de son œuvre, mais aussi à l'accord de ses idées générales avec l'opinion régnante et à la correspondance de ses théories économiques avec les transformations qui s'opéraient dans l'industrie et le commerce. Elle est comparable, dans le domaine plus restreint des choses économiques, à celle de J.-J. Rousseau ; il l'emportait d'ailleurs sur celui-ci par une science et une méthode en progrès sur celles de son temps.

Économistes anglais.

En Angleterre, MALTHUS (1766-1834), dont nous avons parlé à propos de la population (1) et DAVID RICARDO (1772-1823), dont nous avons exposé la théorie de la rente (2), reprirent et corrigèrent sur plusieurs points la doctrine d'A. Smith.

Ricardo publia des écrits brefs mais substantiels sur la monnaie, la banque et la libre importation des céréales. Ses *Principes d'Économie politique* (1817), ouvrage remarquable, s'occupent particulièrement de la distribution des richesses. Il est considéré comme le chef de l'*École anglaise.*

Celle-ci compte parmi ses membres les plus distingués MAC CULLOCH (1789-1864), publiciste abondant, qui, par ses éditions d'anciens économistes, fut l'initiateur des recherches historiques en matière économique ; — J. STUART MILL (1806-1873), dont les *Essais* (1844) et les *Principles of political economy* (1848), d'une lecture attrayante, donnant parfois dans le paradoxe et le sophisme, préoccupés du côté philosophique et social des questions traitées, devinrent classiques en Angleterre, au point de faire délaisser ses prédécesseurs ; — J. CAIRNES (1824-1875), irlandais ; — W. STANLEY JEVONS (1835-1882) ; — J. THOROLD ROGERS, mort à Oxford en 1890, auteur de très importants ouvrages sur l'histoire économique et dont l'élève, W. J. ASHLEY, suit les traces ; — EDGEWORTH, qui donna dans le travers d'exprimer les phénomènes économiques en formules mathématiques ; — ALFRED MARSHALL, professeur à Cambridge, dont les principes d'Économie politique forment une œuvre magistrale.

L'École anglaise ne doit pas être confondue avec *l'École de Manchester,* connue pour son libéralisme intransigeant,

(1) Voyez ci-dessus, p. 362 sq.
(2) Voyez ci-dessus, p. 275 sq.

mais qui ne compte qu'un petit nombre d'écrivains de second ordre.

Économistes français et belges.

Le premier et le principal vulgarisateur d'A. Smith fut J.-B. Say (1767-1832). Né à Lyon, commis de magasin, journaliste, directeur d'une filature de coton, il se lança dans les études économiques et devint professeur au Conservatoire des Arts et Métiers, puis au Collège de France. Il est l'auteur de la *théorie des débouchés* (1) et d'observations intéressantes sur la consommation. Ses ouvrages principaux sont un *Traité d'économie politique,* 1803 ; *Le Catéchisme de l'Économie politique,* 1817 ; un *Cours complet d'économie politique,* en 6 volumes, 1828-1830.

Il accentua le libéralisme de Smith, ou plutôt il formula le libéralisme politique et social qui sévissait en France depuis le milieu du XVIIIe siècle. Son catéchisme de l'économie politique est le manuel de l'*individualisme* libéral et de ce qu'on a justement appelé le *sensualisme économique.* Sa politique pourrait se résumer dans ces mots d'ordre : « enrichissez-vous ; multipliez les débouchés ; développez les besoins ».

Parmi les économistes français qui restèrent le plus dans la tradition de Smith et auxquels s'applique avec le plus d'exactitude le nom d'***économistes classiques,*** se trouvent :

P. Rossi (1787-1848), italien, successeur de J.-B. Say dans la chaire du Collège de France (2) ; — Michel Chevalier (1806-1879), qui succéda à Rossi et s'occupa surtout d'économie appliquée ; libre échangiste ardent, il fut, avec Cobden, le négociateur du fameux traité de commerce de 1860 (3) ; — Jos. Garnier (1813-1881), dont la production littéraire fut très abondante (4) ; — A. E. Cherbuliez (1797-1869), suisse, émigré en France, puis professeur à Lausanne et Zurich, auteur d'un excellent *Précis de la science économique et de ses principales applications,* 2 vol., Paris, 1862 ; — J. G. Courcelle-Seneuil (1813-1892), connu pour son traité et ses ouvrages sur les banques ; —

(1) Voir ci-dessus, p. 104.

(2) P. Rossi, *Cours d'économie politique,* 4 vol., 1851-1854.

(3) M. Chevalier, *Cours d'économie politique,* 3 vol., Paris, 1842-1850.

(4) Jos. Garnier, *Traité d'économie politique,* 1860 ; — *Traité des finances,* 1882 ; etc.

M. Block, qui s'occupa de travaux historiques et Léon Say, auteur du *Nouveau dictionnaire d'Économie politique*.

Les optimistes. — Ce qualificatif, qui convient à tous les libéraux, s'applique par excellence à Dunoyer (1786-1862), à Fr. Bastiat (1801-1850) et à G. de Molinari (1819-1912). *Les Harmonies économiques* de Bastiat développent le thème d'un ordre naturel et spontané résultant du jeu des libres intérêts. G. de Molinari, liégeois, directeur de « l'Économiste belge » jusqu'en 1868, passa en France, où il dirigea, à partir de 1862, le *Journal des Économistes ;* il incarna, au cours de sa longue et très brillante carrière d'écrivain, le libéralisme individualiste et optimiste le plus absolu ; ses innombrables écrits traitent de vingt sujets divers, mais s'inspirent invariablement de la même pensée.

P. Leroy-Beaulieu doit être classé à part. Il n'a pas l'outrance des précédents ; sa science est plus vaste et plus nourrie d'observation ; ses écrits, plus importants pour le fond et pour la méthode d'exposition. Nous avons signalé ses principaux ouvrages au cours de notre travail. On pourrait placer avec lui G. Levasseur (1).

C. Gide est le moins dogmatique des économistes français. D'esprit accueillant, original et curieux, mêlant agréablement l'histoire à la théorie, on lui voudrait plus de rigueur et de précision ; il s'inspire d'un vague solidarisme et prône la coopération. Ses *Principes* et son *Cours d'économie politique* ont eu un succès extraordinaire.

Nous parlerons plus bas des socialistes, puis des économistes catholiques et des promoteurs du catholicisme social.

Économistes allemands et autrichiens.

Les Allemands ont imprimé à la science économique un caractère spécial. Ils y ont fait la place beaucoup plus large à *l'histoire* et à *la statistique*.

L'École historique est représentée par List (1789-1846); — Bruno Hildebrand (1812-1878), fondateur des *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik,* dont il partagea dans la suite la direction avec J. Conrad ; — C. Knies, né en 1821, professeur à Heidelberg, statisticien ; — W. Roscher (1817-1874), professeur à Leipzig, qui prétendit bâtir l'économie sur l'induction et la statistique, et dont

(1) Voyez quelques-uns de ses ouvrages indiqués p. 220.

l'œuvre historique est de première importance (1) ; — G. von Schmoller (1838, mort pendant la guerre), professeur à Berlin, directeur du *Jahrbuch für Gesetzgebung, etc.*, auteur de nombreuses monographies publiées, avec celles de ses disciples, dans les *Staats- und Socialwissenschaftliche Forschungen,* partage les idées de Roscher sur la méthode économique ; — K. Bücher appartient à la même école.

Les *socialistes de la chaire ou socialistes d'État* (appellation ironique tirée de leur qualité de professeur et de leur tendance étatiste) ont appuyé la politique sociale de Bismark, qui voulait donner à l'État un rôle prépondérant dans le jeu des opérations économiques et réformer par la loi les abus sociaux. Leurs travaux sont réunis dans les *Schriften des Verreins für Socialpolitik,* Leipzig. Le plus fameux est Ad. Wagner (1835, mort pendant la guerre).

L'École autrichienne, sous l'inspiration de Ch. Menger et d'E. Sax, s'est intéressée spécialement aux questions de science pure et particulièrement au problème de la valeur (2), A cette école se rattachent E. V. von Böhm-Bawerk et E. von Philippovich.

Les Socialistes.

Les socialistes ont cherché des précurseurs dans l'antiquité grecque, dans les premiers âges du christianisme et dans l'époque moderne. De tout temps, en effet, le problème s'est posé de concilier l'intérêt individuel avec les exigences du bien commun, la justice avec la charité, la liberté avec l'autorité ; de tout temps aussi, les abus de la propriété privée et le pénible contraste de la richesse et de la pauvreté ont fourni matière aux moralistes, aux prédicateurs, aux philosophes et aux rêveurs.

La République idéale de Platon (429-347 a. C.), certaines homélies des Pères grecs, la fantaisiste *Utopie* de Thomas Morus (1480-1535) ont été revendiquées, à tort, par les socialistes comme les préludes et la justification de leurs doctrines.

Ils se réclameraient à meilleur titre du calabrais Campanella (1568-1639), de Morelly, de l'abbé de Mably, de Brissot de Warville et de quelques autres publicistes du XVIIIe siècle, ainsi que de Babœuf qui, sous la Révolu-

(1) Voyez la bibliographie générale.

(2) Voyez ci-dessus, p. 178.

tion, fonda la « secte des égaux », tenta de renverser le Directoire et périt sur l'échafaud.

Dans l'histoire du socialisme, l'*époque de 1820 à 1850* mérite une mention spéciale. Quelques noms sont restés fameux : SAINT-SIMON, FOURIER, CABET, BLANQUI, VICTOR CONSIDÉRANT, PROUDHON, PIERRE LEROUX, LOUIS BLANC.

L'action de ces hommes fut considérable. Elle se manifesta par la publication d'écrits très abondants, par la diffusion des théories communistes dans les masses, par des commencements d'organisation et par les essais de réformes sociales qui accompagnèrent la Révolution de 1848.

Considéré dans son ensemble, le mouvement communiste d'avant 1850 se caractérise par les traits suivants :

1) au point de vue des *théories :* manque d'unité et de fermeté dans les principes directeurs. Les systèmes foisonnent sans qu'aucun d'eux ne rallie l'opinion. Beaucoup d'*a priorisme :* on part de la conception abstraite de l'unité de l'État, de la liberté, du travail source de la richesse, du droit au bonheur, etc., pour condamner le régime existant. On donne relativement *peu d'importance à l'étude des faits,* des institutions, de l'économie politique, de l'histoire. On se préoccupe beaucoup, d'autre part, de tracer les plans détaillés de la *cité future,* qu'on improvise de toutes pièces.

2) au point de vue des *réalisations :* illusion sur la *proximité du but ;* on croit qu'une révolution prochaine transformera tout ; on s'emploie même à inaugurer immédiatement un ordre de choses nouveau, sans remarquer qu'il faudrait au préalable des changements profonds dans les idées publiques, dans les mœurs, dans le droit, dans le régime politique ;

3) au point de vue de l'*organisation :* manque de méthode ; les socialistes se cantonnent dans leur activité individuelle ou ne forment guère que des clubs ou des sociétés secrètes complotant des insurrections.

Ces caractères du *socialisme romantique,* dont le rétablissement de l'Empire par Napoléon III marqua la fin, sont d'ailleurs ceux de l'époque et du milieu où il s'est développé.

Le socialisme d'après 1850 se présente avec des caractères opposés, dont on trouverait également l'explication, au moins partielle, dans le milieu allemand et positiviste où il prit naissance.

Les collectivistes qualifient leur doctrine de *socialisme*

scientifique. Cette épithète prétentieuse est revendiquée par eux pour les motifs suivants :

1) *au point de vue théorique :* un système va dominer tous les autres et ce système s'établira moins sur des considérations d'ordre philosophique ou moral que sur les *faits*, sur l'histoire, sur l'économie politique, la démographie et le droit positif ; il étalera un appareil d'*érudition* impressionnant ; il affectera une *logique* rigoureuse.

Donnant moins d'importance à la description de l'État futur, il s'attachera à découvrir, dans le passé et dans le présent, la marche de l'*évolution* sociale pour en prévoir d'abord le stade prochain, puis, dans ses grands traits, l'aboutissement final ;

2) *au point de vue des réalisations :* quoique le système soit basé sur le déterminisme et prétende que l'évolution économique conduit inévitablement à l'instauration du collectivisme, on s'emploiera à aider l'évolution. Des divergences de vues se produiront d'ailleurs entre les partisans sur la plus ou moins grande rapidité des transformations successives. En tout cas — et ceci tient à l'ampleur du système — on n'essayera *pas de réalisations isolées*, mais on marchera méthodiquement à *la conquête du pouvoir*, afin d'agir ensuite plus efficacement sur les événements.

3) *au point de vue de l'organisation :* on visera à créer un *parti unique*, rigoureusement *discipliné* et *international*.

Nous avons retracé plus haut (1) les origines et le développement du socialisme allemand, à l'image duquel s'est façonné le socialisme des autres pays ; la même opposition entre marxistes et réformistes, minoritaires et majoritaires, révolutionnaires et gouvernementaux, modérés et extrémistes, se manifeste partout. Maîtres de l'Allemagne, tenus en échec par les chrétiens en Hollande, faibles par le nombre et l'organisation en France, puissants en Belgique, surtout depuis que l'armistice leur apporta le suffrage universel et la capitulation de leurs adversaires, les socialistes ont gagné beaucoup de terrain en Angleterre où leurs idées, quasi inconnues avant le XXe siècle, ont envahi les Trade-Unions et le Labour Party.

Nous avons rencontré leurs principales théories et signalé leurs ouvrages au cours de notre travail. (Voyez p. 77 sq., 91 sq., 116 sq.)

---

(1) Voir p. 116 sq. et 238-239.

Les catholiques.

Nous distinguerons les *travaux scientifiques* et la *propagande sociale* des catholiques.

Le premier représentant des idées catholiques parmi les économistes fut le comte DE VILLENEUVE BARGEMONT qui, en 1834, publia son *Économie politique chrétienne,* 3 volumes, Paris, et, en 1841, une *Histoire de l'Économie politique.* Il dépeignit, en les attribuant surtout au machinisme, les maux engendrés par le libéralisme économique (1). A la même époque, le comte DE COUX ouvrit, à Paris, un cours libre d'Économie politique, puis il professa à l'Université de Louvain. Dans son *Introduction à l'Économie sociale,* il réclame une limitation de la liberté économique et de la concurrence.

Sur F. LE PLAY, l'*École de la Réforme sociale* et l'*École de la Science sociale,* nous renvoyons à notre Introduction, p. 24 sq.

De bons manuels sont dus à DE METZ-NOBLAT (1861) et à F. HERVÉ-BAZIN (1880).

CHARLES PÉRIN, Belge, professeur à Louvain, appartenait par sa famille et ses relations au mouvement français. Il avait reçu sa formation scientifique des économistes classiques, mais il imprégna leur doctrine d'esprit chrétien. Il constate les abus et leur cherche un remède dans la vertu individuelle. La guérison totale ne pourrait venir que de la plénitude de la vie chrétienne en chacun des hommes. Il se défie de la législation et des groupements professionnels. Ses principaux ouvrages sont signalés dans la bibliographie générale.

VICTOR BRANTS succéda à Ch. Périn dans la chaire d'économie politique de l'Université de Louvain. Nous aimons à reproduire les lignes élogieuses qui lui consacre L. Cossa et auxquelles souscriront tous ses élèves :

---

(1) Villeneuve-Bargemont semble s'être inspiré de Sismonde de Sismondi, génevois, (1773-1842) qui, dans ses *Nouveaux principes d'Économie politique ou de la richesse dans ses rapports avec la population,* 2 vol., Paris, 1819, avait fait une sévère critique de la doctrine libérale et avait opposé à la chrématistique de Smith, de Say et de Ricardo, qui s'occupe des richesses en oubliant l'homme qui les produit, la véritable économie politique, qui étudie l'influence de la production et de la distribution sur le bien-être matériel du peuple.

Voyez L. Cossa, *Histoires des doctrines économiques,* p. 393.

« Périn a eu un digne successeur à son enseignement dans un esprit égal au sien mais qui lui est supérieur par son érudition historique et par sa connaissance technique des différentes doctrines, Victor Brants. Excellent professeur, il a poussé ses élèves aux études qui peuvent tendre à l'amélioration de la condition des ouvriers. » (1)

Nous avons signalé ses principaux ouvrages dans la bibliographie et au cours de notre travail. Nous devrions y ajouter, s'il était possible de la discerner, la grande part qu'il prit aux travaux de ses élèves, dont la collection comprend une soixantaine de volumes de la *Bibliothèque de l'école des sciences politiques et sociales de l'Université de Louvain*.

CLAUDIO JANNET, professeur à l'Institut catholique de Paris, écrivit des études d'une solide érudition : *Les États-Unis contemporains*, 2 volumes, 4e éd., 1889 ; *Le socialisme d'État et la réforme sociale*, 1890 ; *Le capital, la spéculation et la finance*, 1892.

Nous devrions citer encore, les écrits de RAMBAUD, de HUBERT-VALLEROUX (2), de MARTIN SAINT-LÉON, de G. BLONDEL, de GONNARD, et d'autres auxquels nous avons renvoyé à l'occasion des sujets particuliers qu'ils ont traités.

En Angleterre, les ouvrages de DEVAS ; en Italie, ceux de TONIOLO ; en Allemagne, le volumineux *Lehrbuch der Nationalökonomie* de H. PESCH S. I., apportèrent de précieuses contributions à l'étude des questions d'économie politique et de philosophie sociale envisagées du point de vue chrétien.

Le mouvement social catholique (3).

A côté des travaux scientifiques, il nous reste à signaler *le mouvement de réforme et de réorganisation sociale* auquel

(1) *Loc. cit.*, p. 397.

(2) Voyez p. 231.

(3) Voyez sur le même sujet les ouvrages mentionnés p. 216 et Vermeersch S. I., *De Iure et Iustitia*, p. 66 (de democratia christiana) et p. 712 (de actione populari christiana). — L. Grégoire (G. Goyau), *Le pape, les catholiques et la question sociale*, Paris, 1892. — M. Turmann, *Le développement du catholicisme social depuis l'encyclique Rerum Novarum*, Paris, 1900. — Béchaux, ouvrage cité dans la bibliographie générale. — Éblé, *Les écoles catholiques d'Économie politique et sociale en France*, Paris, 1905. — Defourny, *Les congrès catholiques en Belgique*, Louvain, 1906. — Michotte, *Les théories économiques en Belgique, de 1830 à 1886*, Louvain, 1904. — Six, *Pages de sociologie chrétienne*, Lille, 1909. — Chenon, *Le rôle social de l'Église*,

s'employèrent beaucoup de catholiques dans la seconde moitié du XIXe siècle et qui se poursuit activement de nos jours.

Les initiateurs de ce mouvement furent, en Allemagne, MGR VON KETTELER ; en Autriche, le baron C. DE VOGELSANG ; en Suisse, le Cardinal MERMILLOD.

En France, il débuta après 1870 par la campagne du MARQUIS DE LA TOUR DU PIN et du COMTE DE MUN, qui s'inspiraient du désir de ramener la société moderne, et le peuple surtout, à la *religion* et à la *tradition* nationale. Ce groupe devint l'*école corporative* dont le programme se ramena bientôt à cette devise : *la corporation libre dans la profession organisée.*

La corporation unique et obligatoire étant impossible par suite de la division des esprits sur les terrains religieux et politique, il reste à *organiser la profession* et à lui conférer l'*autorité* nécessaire pour régler les questions économiques qui l'intéressent : salaires, conditions du travail, prix ; on laissera à chacun *le choix de la corporation* à laquelle il voudra s'affilier.

Ce programme et l'ardente propagande du comte de Mun rencontrèrent une forte opposition dans beaucoup de milieux catholiques. Le groupe de LE PLAY était orienté vers d'autres conceptions ; celui de CH. PÉRIN ne partageait pas la prédilection des corporatistes pour les institutions de l'ancien régime ; il considérait la liberté économique comme un progrès ; il admettait des groupements, mais complètement libres et dépourvus de la sanction de l'autorité publique.

Les partisans de la liberté économique et de l'abstention de l'État en matière sociale (à part le cas d'abus grave à réprimer) se groupèrent autour de MGR FREPPEL, évêque d'Angers — d'où le nom d'*École d'Angers* — ; les partisans des groupements ouvriers et de l'intervention de l'État pour protéger les travailleurs, trouvèrent des encouragements chez MGR DOUTRELOUX, évêque de Liége. Ils s'appelèrent, suivant les pays, *démocrates chrétiens* ou *catholiques sociaux*, et l'on opposa l'*École de Liége* à l'École d'Angers.

La lutte d'idées atteignit son apogée aux congrès de Liége de 1886, 1887 et 1890. L'Encyclique *Rerum Nova-*

Paris, 1921. — Les publications de l'Action populaire, Reims-Paris et de l'Action catholique de Bruxelles.— Les comptes rendus des Semaines sociales de France, 13 vol., Lyon-Paris. — Le compte rendu du Congrès d'Économie sociale catholique de Liége, 1920.

rum (1) de 1891 orienta le monde vers les réformes sociales ; elle fit pencher la balance en faveur des idées de Liége. D'autre part, des interventions énergiques de l'autorité ecclésiastique vinrent couper court, en Belgique et en France comme en Italie, aux excès et aux audaces de certains démocrates chrétiens, comme aux théories inconsistantes du *Sillon*.

Peu à peu, l'unité de doctrine se réalisa parmi les catholiques, sur la question fondamentale de l'*intervention de l'Etat,* dont la mission n'est pas seulement de garantir la sécurité mais de protéger les faibles et d'aider positivement aux progrès matériels, moraux et sociaux ; sur *la légitimité des syndicats ouvriers ;* sur *le salaire familial et le juste salaire ;* sur *l'émancipation graduelle de l'ouvrier ;* sur la tendance à *régler les relations économico-sociales d'après les principes de la justice et de la charité chrétienne.* (2)

Les controverses furent moins vives en Allemagne (si ce n'est sur des questions particulières, comme celle des syndicats interconfessionnels) et en Hollande, où l'activité des catholiques se porta avec plus de succès que partout ailleurs vers l'organisation professionnelle et la création d'œuvres de tout genre.

Les divergences qui subsistent portent sur *l'application* des principes et sur *l'opportunité* ou *l'efficacité probable* des projets de réforme en vogue. Elles tiennent moins aux doctrines qu'aux préférences politiques, aux sympathies personnelles, à l'inclination ou à la répugnance spontanée pour les nouveautés, enfin aux besoins de la propagande sociale ou politique dans les différents milieux.

---

(1) Voyez p. 15.

(2) Parmi les hommes qui prirent une part importante, par leurs écrits et par leur enseignement, à l'élaboration et à la diffusion de la doctrine sociale parmi les catholiques, nous citerons, outre ceux mentionnés dans le texte et sans prétendre épuiser la liste, Mgr von Ketteler, archevêque de Mayence, Mgr Mermillod, évêque de Fribourg, Mgr Waffelaert, évêque de Bruges, S. E. le Cardinal Mercier, archevêque de Malines, Mgr Pottier, Mgr Nolens, MM. les abbés Hitze, Antoine, Garriguet, Six, Prims, Aengenent, les PP. Castelein, Vermeersch, Cathrein, Leroy, Koch, H. Pesch S. I., Rutten, Schwalm O. P., Schrijvers C. SS. R., de Pascal, MM. Turmann, R. Jay, G. Goyau, A. Béchaux, Duthoit, Boissard, Lorin, Crétinon, etc.

On trouvera l'indication des documents pontificaux relatifs à l'action sociale catholique à la p. 106.

Après l'apaisement des controverses, le mouvement social catholique. — en Belgique, en France, en Hollande, en Italie et en Allemagne, — était entré, dès avant la guerre, dans une période d'activité intense ; les œuvres se multipliaient tandis que la législation se complétait d'année en année. Les bouleversements de la guerre et de l'après-guerre ont stimulé encore cet élan ; ils ont compliqué, d'autre part, en en modifiant les circonstances, la solution des problèmes anciens ; les hasards de la politique ont amené, dans certains pays, des combinaisons et des collaborations inattendues. De là, des espoirs, des difficultés et des dangers nouveaux ; de là aussi, chez beaucoup d'esprits, désemparés par la nouveauté des événements, un certain déséquilibre que S. S. Pie XI dénonça, dans l'Encyclique « *Ubi arcano Dei* », comme « une sorte de modernisme moral, juridique et social. »

Puisse la sagesse reprendre ses droits et l'avenir répondre aux longs efforts du passé ! C'est le vœu que nous formulons en terminant ce travail, que nous avons entrepris dans le désir de faciliter aux hommes d'action la connaissance des faits et l'intelligence des principes qui féconderont leur œuvre.

INDEX DES NOMS PROPRES.

N. B.— Nous ne renvoyons pas aux auteurs cités dans les bibliographies.

Aengenent, 395
Agnard, 90
Albert I, 249
Angers, *école d'*, 394
Antoine, 136
Aristote, 382
Ashley, 386
d'Avenel, 304
Babœuf, 389
Bastiat, 37, 118, 183, 388
Baudeau, 384
Béchaux, 393
Bernstein, 122 sq., 137
Bessemer, 256
Blanc, 390
Blanqui, 390
Block, 388
Blondel, 393
Bodin, 383
von Böhm-Bawerk, 58, 264, 389
Boissard, 395
Brants, 10, 11, 16, 33, 86, 165, 392
Brissot de Warville, 389
Bücher, 389
Buhl, 154
Cabet, 390
Cairnes, 386
Campanella, 389
Castelein, 395
Cathrein, 395
Chenon, 393
Cherbuliez, 387
Chevalier, 388
Cobden, 387
Colbert, 383
Colrat, 90
Colson, 136
Comte, 6
Conrad, 388
Considérant, 390
Cossa, 3, 58, 391
Courcelle Seneuil, 387
Crétinon, 211
Cromwell, 348, 383
Defourny, 40, 81, 289 sq., 292, 393
De Lantsheere, 157
De Leener, 258
De Man, 95, 124
De Metz Noblat, 392
Dessart, 210, 211
Devas, 393
Doutreloux, 394
Dunoyer, 387
Du Pont de Nemours, 384
Durand, 330
Duthoit, 395
Éblé, 393
Edgeworth, 386
Eeckhoudt, 110
Engel, 361
Engels, 118
Fallon, 33, 60
Fayol, 54, 143
Fourier, 390
Freppel, 394
Garriguet, 395
Garnier, 388
George, 262
Gide, 3, 6, 10, 28, 78, 134, 170, 258, 331, 359, 361, 388
Gonnard, 383, 393
de Gournay, 384
Goyau, 393
Gresham, 303
Henry, 288
Hervé-Bazin, 392
Hildebrand, 388
Hitze, 395

Hubert-Valleroux, 393
Jacquart, 20 sq.
Jannet, 393
Jay, 395
Jevons, 178, 386
von Ketteler, 395
Knies, 388
Kurth, 130
de la Brière, 242
Lacordaire, 248
Landry, 33
Lassalle, 121 sq.
de la Tour du Pin, 394
de Laveleye, 154, 165
Léon XIII, 15, 39, 113, 135
Le Play, 25, 361, 394
Leroux, 390
Leroy, 395
Leroy-Beaulieu, 29, 33, 39, 79, 83, 133, 136, 154, 264, 293, 358, 388
Lessius, 382
Letrosne, 384
Levasseur, 388
Liége, *école de,* 394
List, 388
Lorin, 395
Luzzatti, 331
Mably, 389
Mac Culloch, 386
Mahaim, 40
Malthus, 30, 362, 386
Manchester, *école de,* 386
Marshall, 31, 386
Martin Saint-Léon, 136, 393
Marx, 81, 117 sq.
Mellaerts, 330
Menger, 178, 389
Mercier, S. E. le Card., 395
Mercier de la Rivière, 384
Mermillod, 394
Michotte, 393
Mill, James, 281
Mill, J.-St., 30, 281, 386
Mirabeau, 384
Missiaen, 135, 136
de Molinari, 388
Montesquieu, 6
Morelly, 389
Morus, 389
de Mun, 86, 394
Nolens, 395
de Pascal, 395
du Passage, 256
Périn, 392
Pesch, 393
von Philippovich, 389
Pie X, 242
Pie XI, 113
Platon, 389
Pottier, 395
Prims, 395
Prins, 137
Proudhon, 390
Quesnay, 383
Raiffeisen, 270, 329
Rambaud, 393
de Régnon, 33
Ricardo, 30, 118, 386
Rivière, 90
Rogers, 386
Roscher, 388
Rossi, 388
Rousseau, 386
Rutten, 395
Saint-Simon, 390
Say, J.-B., 104, 372, 387
Say, L., 388
Sax, 389
Schæffle, 139 sq.
von Schmoller, 389
Schrijvers, 395
Schulze, 270, 330
Schwalm, 395
Sering, 78 sq.
Serra, 383
Sismonde de Sismondi, 392
Six, 393, 395
Smith, 30, 118, 385-387
Taylor, 51
Thomas, S., 382

Tibbaut, 288
Toniolo, 393
Truchy, 143, 360
Turgot, 383, 384
Turmann, 393, 395
Ulens, 154
Valois, 195
Van Overbergh, 117
Verhaegen, 85 sq.
Vermeersch, 23, 69, 89, 245, 293, 331, 374
Vigouroux, 154
de Villeneuve-Bargemont, 392
Vliebergh, 154
Waffelaert, 395
Wagner, 389
Worms, 6

INDEX ANALYTIQUE DES MATIÈRES.

N. B. — Les chiffres en italiques renvoient aux passages les plus importants.

Acheteurs, ligues d'..., 87, 366.
Accidents, V. *assurances sociales.*
Actions, 64.
Actionnaires, responsabilité morale des..., *67* sq.
Actionnariat du travail, collectif, individuel, syndical, *210*, — syndical et sociétés anonymes, 68.
Administrateur de société anonyme, 65.
Agent de change, 341.
Agents de la production, leurs rôles comparés, *70* sq. — V. nature, travail, capital.
Agglomération, industrielle et machines, 40, — de la population et valeur du sol, 274.
Agriculteurs, peuples, 152.
Agriculture, population employée dans l'..., 44, — richesse, importance, capital engagé, *287* sq., — nombre des exploitations agricoles, 79, — étendue des exploitations et des propriétés agricoles en Belgique et en Angleterre, 163, — et division du travail, 49, — et concentration, 80, — V. *terre, culture, régime foncier, propriété, exploitation, crédit rural.*
Alimentation, dépense pour l'..., 359 sq., — et machinisme, 35.
Alliage des monnaies, *302.*
Allmenden, 155.
Allocations familiales, 227.
Alpes, 155.
Amortissement, 59, — des dettes publiques, 333.
Ambition, 127.
Annuités terminales, 333.
Anonyme, société, *64* sq.
Appareil, 33.
Appauvrissement des masses, 120 sq., *132* sq., 136 sq.
Apprentissage, 46.
Arbitrage et grève, 237 sq., 246, — et change, 346.
Argent, l'... est-il productif? 265, — capital, instrument de commerce, dormeur, 265-266, — et monnaie, *300* sq.
Art et machinisme, 39.
Association, 12, 109, — limite, 113, — professionnelle, 240, — agricole, 293, — et salariat, 206 sq. — V. *groupements, société, syndicat.*
Associationnisme, trait du régime actuel, 110.
Assurances sociales, 110, *223* sq. — et subsides de l'État, 226, — obligation légale, 225, — à étendre, 360.
Atelier, règlement, 246.
Autorité, 14, — patronale, *203, 242* — tyrannique sous le collectivisme, 158, — autorités sociales, Le Play, *26.*
Aval, 312.
Baissier, 339.
Balance du commerce, 343 sq.
Banque, 312, — historique, opérations, bénéfices, spécialisation, *319* sq., — banques populaires, 331, — d'émission, *325*, — Banque de France, d'Angleterre, Nationale, 324 sq., — V. *Billet.*
Belgique, natalité, 364, — population par âges, 56, — population en âge de produire, 55, — répartition des charges de famille, 227, — ressources naturelles, 31, — Boerenbond, 330, — agriculture, 163, 288, 291 sq., — communaux, 155, — production et consommation alimentaire, 289, — droits protecteurs sur les céréales, 349, — Caisses Raiffeisen, 329, — rente foncière, 279 n., — population employée dans l'industrie et dans l'agriculture, 44 n., 288 — travail à domicile, 84 sq., — vit des industries de transformation, 46 n., — personnel des chemins de fer, 37, — autonomie des chemins de fer, 98,

localisation des industries, 48, — bénéfices des entreprises, 253 sq., — logements ouvriers en Campine, 40, — actionnariat du travail, 210, — statistiques relatives à la concentration, 78 sq., — salaires industriels et agricoles, 134, — « Société générale de... », 81, — syndicalisme, 238, — journée de huit heures, 250, — législation sociale, 250, — Unions de crédit et banques populaires, 270, 330, — publications statistiques, 22, 23, — législation sur sociétés commerciales, 63 sq., — système monétaire, 308, — Banque nationale. 325, 326, — dette, 334, 381, — formation professionnelle, 4e degré, 46, 47, — mouvement social catholique, 394 sq.

Bénéfices, participation aux..., *209*, — part des bénéfices et des salaires dans le produit, 212 n., *255*, — des banques, 322, — V. *profit.*

Bernstein et le réformisme, 122 sq.

Besoins, 3, *8*, — accroissement des besoins, 35, — les besoins et la propriété, 160, — et valeur, 177 sq., — raisonnables et prix, 194, — et luxe, 355.

Biens, 3, — destination primordiale des... 162, — et propriété, *160, 163,* — principes du régime des..., *161* sq. — V. *richesses.*

Bien commun, 12, 162, 165, 248, 249, — et concurrence, 109, — et grève des services publics, 237. — V. *sociabilité,* État.

Bien de famille, 290.

Billet à ordre, *313*.

Billet de banque, *314*, *325*.

Bimétallisme, *307*.

Boerenbond, 330.

Bons du trésor, *332*.

Bouddhisme, 126.

Bourgeoisie (petite), *89*.

Bourses, utilité, opérations, 338 sq., manœuvres, 341, réglementation, 341.

Boycottage, 109.

Budget familial, étudié par Le Play, 26, — comparaison des diverses dépenses, *359* sq.

Bureau international du travail, 251.

Bruyères, appropriation, 156.

Cadre social, 8, 12 sq., — de la production, *105* sq.

Caisses de compensation, *227*.

Capital, 56 sq., — définition, 57, — classification. 58, — productivité, 59. — utilité et genèse, 61, — capital et production, 57, — capital et travail, 58, — et socialisme, 58, — fixe, circulant, 59, — productif, lucratif, 60, — origine d'après Marx, 119, — et intérêt, 261, — impôt sur le..., 372, — capitaux flottants, 322, — comment s'assemblent les capitaux, *63*, — titres représentatifs des..., 60, — *Le Capital* de Marx, *118* sq.

Capitalisme, 62, — et salaires, 137.

Capitaliste, rémunération du..., *260* sq., — et propriétaire foncier, 130, — entrepreneur et directeur, 253.

Capitalisation, utilité sociale, 61, — diminué par le collectivisme, 143, — et crédit, 318.

Caractères de la science économique, 4 sq.

Cartel, 76.

Cataclysme ou catastrophe marxiste, 120, 122.

Chambres de compensation, *314*.

Change et escompte, *344* sq., — V. *Lettre.*

Charges de famille, assimilables aux charges sociales aléatoires, *227* sq., — et impôt, 376.

Charges sociales aléatoires, 110, — *224* sq.

Charité et intérêt, *10-11*, — et concurrence, 106, — devoir des riches, 167, — et justice, 242, — devoir des patrons, *243*.

Chasseurs, peuples, 152.

Chef d'entreprise, V. *entrepreneur.*

Chèque, *313*.

Cheval-vapeur, 34.

Chômage et crises, 103, — et machinisme, 37, — sous forme de grève, 235, — V. *assurances sociales.*

Christianisme, 11, — et famille, 14, — influence du..., 126.

Chronométrage, système Taylor, 51.

Circulation, 4, *295* sq.

Classes moyennes, 89 sq.

Classes sociales, 120, *129* sq.

Clause de la nation la plus favorisée, 350.

Clearing house, *314*.

Coalition, 233.

Collectif, société en nom..., 63.

Collectivisme, *116* sq., — marxisme, 117, — apport de Lassalle, 121, — réformisme, 122, — critique, *124* sq., — nom, 125 n., — réfutation de la partie positive du..., 139 sq., — idées

religieuses, politiques et sociales du collectivisme, 139, — et organisation future, 139, — réduit à l'essentiel, 139, — diminue la production, 141, — onéreux par son administration, 142, 143, — ruine la liberté, 143, — source de désordres, 143, — accable l'État d'une tâche excessive, 143, — V. *socialisme, communisme, réformisme, propriété, syndicat.*

Colonisation, 364.

Commandite, 64.

Commerce, 336 sq., — rôle économique, productivité, excès, 336 sq., — adapte production à consommation, 99, — procédés malhonnêtes, 107, — petit commerce, *89* sq., — et crédit, 319, *328* sq., — international, 337, *342* sq., — politique commerciale, *347* sq.

Commissaires des sociétés anonymes, 65.

Commissions mixtes, 244.

Commodat, 262.

Communaux, 155.

Compagnie, 63.

Compensation, 314.

Compétences, souci des... chez les socialistes, 124.

Comptant, 338.

Communisme, nom, 125 n., des ordres religieux, 147, — V. *collectivisme.*

Communistes, 124.

Concentration, 76 sq., — tendance actuelle, 77, — limite, 81 sq., 120.

Conciliation, 246.

Concurrence, — et adaptation de la production à la consommation, 100 sq., — avantages, inconvénients, tempéraments, *106* sq., — juste prix en régime de..., 195, — et législation du travail, 250, — effet de stimulation, 254, — et consommateurs, 365.

Conférence de la paix, 15.

Confort des usines, 39 n.

Consommateur, nécessité de ménager le..., 62, 244, — rôle économique et social, 352, — organisation des..., *365* sq., — représentants des consommateurs, 95, 367.

Consommation, 4, — adaptation de la production à la,.. et crises, *98* sq., — et production agricole en Belgique, 289, — étude de la consommation, *351* sq., — privée, 352, — nocive, 358, — et population, 358, — accroissement de la..., 359, — en commun, 366 ; — publique, *368,* — prêt de..., 262, — impôts de..., 380 sq.

Conscience professionnelle, 256.

Conseils d'usine, 214.

Conservation, 353.

Consortium, 76.

Contingences économiques, 8, *16* sq., 34.

Contrainte morale, 362 sq.

Contrat, 175, — classification, 298, — collectif de travail, *232* sq., — droit de contracter et propriété, 149, — de travail, V. *Salariat.*

Conversion d'emprunt, *333.*

Coopérative, notion 110, — de production, *72,* — et salariat, 206 sq., — d'après Lassalle, 121, — agricole, 293, — de crédit, *329* sq., — de consommation, résultats, 366, — et réformisme, 123, — et vente à crédit, 319, — législation, 68.

Corporations, 99, 265...

Cote de la Bourse, 338.

Cours forcé, 315, 333, 334, — de la Bourse, 338, — du change, 346, — légal, 302.

Coût de la vie, et machinisme, 35, — V. *dépense, nombres-indices.*

Crédit, contre l'usure, 270, — *316* sq., — notion, 316, — importance et utilité, 317, — fondement, 318, — à la production et à la consommation, réel, personnel, foncier, mobilier, immobilier, 318, — organisition du crédit, *326* sq., — crédit public, *331* sq.

Crises, accidentelles, périodiques, causes et remèdes, *101* sq., — crise de 1920-21, 104, 196 n. et 223, — et socialisme, 146 et 103, — et machinisme, 38.

Culture, ordre des..., 278, — rentable mais peu productive, 290. — V. *agriculture, terre.*

Débouchés, 104.

Déconfiture, 259.

Découvert, marché à..., 339.

Déduction, 18.

Défense nationale et protectionnisme, 348.

Déflation, 309.

Démembrements du droit de propriété, *149.*

Démocratie, 92, 128-129.

Démographie, 20.

Dépenses pour les différents besoins, 359, 361, — excessives, *356*.
Déplacement de richesses sans déperdition, 357.
Déserts en Palestine, 154.
Désir, *9* sq., V. *besoin*.
Destruction et consommation, 352, — utile, 357.
Déterminisme, 117, 123, 129.
Dettes, effets de la baisse de la monnaie sur les..., 305, — publiques, *334*, — comment apprécier la dette d'un État, 334.
Devises, 344.
Différence, marché par..., 339.
Dignité humaine et salariat, 204.
Direction, dans la grande entreprise, 73, — énervée par le collectivisme, 142, — notion, 253, — V. *entrepreneur*,
Disette et juste prix, 196.
Division du travail, notion, avantages, limites, *47* sq.
Dol, 193.
Domicile, industrie à..., notion, organisation, causes, inconvénients, remèdes, *84* sq.
Douanes, 343.
Droit, 5, — acquis, 165, — syndical, 238 sq., — d'entrée, 347, — prohibitif, 349, — de propriété, V. *propriété*.
Dumping, 109.
Durée du travail, et division du travail, 50, — et productivité, 55, — à domicile, 84, — journée de huit heures, 249 n., 250 n.
Échange et ressources naturelles, 31, — définition, importance, avantages, conditions, *296* sq., — et crédit, 316, — V. *prix*.
Écoles économiques, V. *économistes* et l'*Appendice*.
Économie, (science économique), nom, objet, division, caractères, *1* sq., — (au sens vulgaire), *353* sq., — réalisée par la division du travail, 49, — dans la grande entreprise, 75.
Économistes, anglais, 30, — autrichiens et théorie de la valeur, 178, — classiques, 388. — V. *libéralisme* et l'*Appendice*.
Effets de commerce, 313.
Effort, loi du moindre effort, 12.
Égalité, inégalité des richesses, 31 sq., — effet de la concurrence sur l'... des revenus, 107 sq., — inégalités sociales, 107, 167. — V. *fortunes*, *classes*, *justice*.
Église, *14*.
Égoïsme, 10.
Émigration, *364*, — et prix des subsistances, 36.
Émission, des billets de banque, *325*, — des emprunts, 333. — V. *banque*.
Employeur et *employé*, opposition et communauté d'intérêts, 131, — discussion du contrat de travail, 203.
Emprunts publics, *332* sq.
Encycliques sur questions sociales, 106 bibliogr., — *Rerum Novarum*, 15, 135 n., *Appendice*.
Endossement, 311.
Enquête, *23* sq.
Ententes, 108, — entre producteurs, 38, 76.
Entrepôt, taxes d'..., 349.
Entrepreneur, son rôle, *73* et *252* — dans l'industrie à domicile, 85, — rôle méconnu par les socialistes, 142, rémunération, *252*.
Entreprise, *73* et *252* — et salariat, 207 sq., — grande... 71, *75* sq, — avantages et conditions, 75, — difficultés, limite, 82, 109, et socialisme, 145, — V. *concentration* — et salaire, 228, — petite entreprise, *88* sq., — entreprise d'État, *91* sq., — infériorité de l'État en matière industrielle, 92, — et ressources publiques, 92, — organisation de l'..., *94* sq., — autonomie, 97. — V. *Nationalisation*.
Épargne, conditions favorisant l'épargne, 61, — et crédit, 330, — et consommation, *354*.
Équité dans l'impôt, 373.
Esclavage, 129, 162.
Escompte, 312, *321*, *344* sq.
Estimation commune, 198.
Essartage, 156.
Étalage, 108.
État, mission, *13*, 91, *111* sq., 236, — rôle dans l'établissement des prix, 197, — et la rente, *283* sq. ; — et l'impôt, *368*, — État gouvernant et État gérant, 97, — État collectiviste,

143, — rôle de l'... d'après les physiocrates ,384. — V. *entreprise, intervention, législation.*
Exception de jeu, 341.
Expérimentation, 19,
Exploitation, petite, 291 sq., — moyenne et grande, 292 sq.
Exportation, 343.
*Evolution historique,*117, 123, 129.
Facultés contributives, 373.
Faillites, 259.
Faire-valoir direct, 290.
Falsification des produits, 107.
Famille, 13, — étude des... ouvrières, 25, — et machinisme, 40, — et apprentissage, 46, — et capitalisation, 62, — salaire familial, *215,* — familles nombreuses, *227* sq., 376.
Famines et échanges, 297.
Fayol et fayolisme, 51 sq.
Fermage, 293, — fermier et propriétaire, 292.
Firme, 63.
Fleuves internationalisés, 151.
Foi, 128.
Foire, 337, — d'échantillon, 338.
Fonction publique et propriété, 169.
Fondateur dans société anonyme, 64.
Fongible, chose, 261, — prêt de chose..., 263.
Forces, loi de l'économie des..., 12, — forces naturelles et machines, 33, force libératoire, 302.
Forêts, propriété des..., 151.
Forfait et salariat, 205.
Formation professionnelle, 46, — et division du travail, 49, — et petite bourgeoisie, 90.
Fortunes, utilité des fortunes importantes, 61, — concentration des.., 83, — accroissement des..., 132 sq.
France, Statistique, 22, — population employée dans l'agriculture, 44 n., — répartition de la population par âges, 56, — concentration économique, 77 sq., — travail à domicile, 85 sq., — salaires, 134, — communaux, 155, — syndicalisme, 238, — projet sur l'arbitrage obligatoire, 237, — faillites, 259, — système monétaire, 308, — Banque de..., 324, — dette d'avant-guerre, 334, — importations et exportations, 343, — protectionnisme, 347-348, — Traité de Francfort, 350, — taxes d'entrepôt, 349, — accroissement des consommations, 359, — dépense pour le loyer, 361, — mouvement social catholique, 392 sq.
Frappe libre des monnaies, 302.
Fraude, 193, — et prix, 195.
Georgisme, 280 sq.
Gérant de société anonyme, 65.
Gestion, collectiviste des industries, 140, — de l'entreprise dans le salariat, 203, — participation à la..., *213.*
Goldpoint, 346.
Gresham, loi de..., *303.*
Grève, notion, — perlée, — politique, *233,* — improprement dite, 234, — légitimité, 235, — des services publics, *236* sq., — réglementation, 237 sq.
Groupements économiques, mutualistes, coopératifs, professionnels, *110* sq.
Guerre de 1914-1918, 5, 127...
Habitation, et machinisme, 35, — et valeur du sol, 275, — populaire, 360, — dépenses pour l'..., 361.
Habitudes, V. *mœurs.*
Haussier, 339.
Héritage, 174, — et capitalisation, 59.
Histoire, grands faits de l'..., 177, — économique, 26 et *Appendice,* — d'après Marx, 112, — école historique, 360, 362.
Hollande, essai de réorganisation sociale, 229.
Homme, homo oeconomicus, 18, 46, caractère humain de l'Économie, 3, V. *psychologie.*
Hygiène, dans travail à domicile, 81, — et consommation, 327.
Hypothèque, 304.
Hypothèses économiques, V. *contingences.*
Importation, 343. — V. *commerce.*
Impôt, sur le luxe, 9, — et réformisme, 124, — unique de George sur rente et plus-values, *081* sq., — théorie, *368* sq., — et emprunt, 369, — erreurs touchant l'..., 370, — obligation de payer l'..., 371, — règles de l'..., 371 sq., — sur le capital, 372, — vieux, 372, — et suffrage universel, 372, — et justice distributive; 373, — proportionnel, 373, — progressif et progressionnel, 374, — et origine des revenus, 375, — et charges de famille, 376, — multiple, 377,

— sur le revenu, 378, — sur la propriété, 379, — de consommation, 379 sq., — répercussion et incidence, 379, — direct et indirect, 380, — devoir de l'impôt, 370, 381, — unique des physiocrates, 385.
Incidence de l'impôt, 379.
Indépendance, 127, V. *liberté.*
Index-Number, V. *nombres-indices.*
Individualisme, 12, 110, V. *association, État, etc.*
Individualités, rôle des..., 129.
Induction, 18.
Industrie, productivité des..., 43, population employée dans l'..., 44, — agricole, 288, — V. *domicile, entreprise, physiocrates.*
Infiltration, méthode d'..., 124.
Inflation, 309.
Initiative et intérêt personnel, 11, 13.
Intégration de l'industrie, *76.*
Intérêt, personnel, *10* sq., 191, 256. — V. *prix.* — Intérêts particuliers et grève des services publics, 237. — Intérêt général, 12 sq. — V. *bien commun, sociabilité.*
Intérêt, prêt à..., *261* sq.
Internationale ouvrière, 118, 121.
Intervention de l'État en matière économique, 109, 112, 113, 165, *247* sq., 326, 341.
Instrument, 33.
Invention, 61.
Invalidité, V. *assurances sociales.*
Justice, et charité, 242, — et concurrence, 109, — et échanges, 192, — d'un régime des biens, 171, — et salaire, *215* sq., — et grève, 235, — et intérêt, 263, — distributive 373.
Java, régime de propriété, 155.
Jeu de Bourse, *340* sq.
Juridiction, pouvoir de..., 173, 370.
Labour Party et socialisme, 391.
Lassalle et socialisme, *121* sq.
Législation protectrice du travail, 112, *245* sq., — sur travail à domicile, 88 sq., — internationale du travail, 15, *250* sq., — effets de la... sociale, 137 sq., 123, — sociale belge, 249, — contre l'usure, 269 sq. — V. *liberté, intervention, libéralisme, physiocrates.*
Le Play, méthode de..., *25* sq.
Lésion, 193.
Lettre de change, 311.
Libéralisme économique, 3, 13 n., 18, 103 sq., 110 sq., 110 n., 126, 179, 181, 231. — V. *Appendice* à partir de Physiocrates.
Liberté, 5, 7, — et intérêt personnel, 10, 13, — des contrats et des professions, 106 sq., — et collectivisme, 143, — sous le régime actuel, pour l'ouvrier, 146, — suppose propriété, 158, — et loi *248,* et licence 256, — V. *concurrence, Physiocrates, Smith.*
Libre-échange, 348.
Ligue d'acheteurs, 366.
Livrer, marché à..., 339.
Localisation des industries, 48.
Lock-out, 235 sq.
Loi, économique, *6,* — pratique, théorique, physique, 6, — lois naturelles chez les physiocrates, 384, — loi des rendements non proportionnels, 32, — de la division du travail, 49, — de la concentration, 77 sq., — des débouchés, 104, — de l'offre et de la demande, 187, 195, — d'airain des salaires, 121, 138, — de Gresham, 303, 307 sq.
Louage de choses, 261, — de services. V. *salariat.*
Loyer, 261 sq., — dépense pour loyer, 361.
Lutte des classes, 120, 125, *129* sq.
Luxe, 290, *355* sq., — impôts sur le luxe, 9.
Machines et machinisme, 10, *33* sq., — et division du travail, 49, — et agriculture, 82.
Mahométisme, 126.
Majoritaires, socialistes, 124.
Malthus, théorie de la population, *362* sq.
Manœuvres de Bourse, 341 sq.
Marchandise et travail humain, *222.*
Marché, 337, 186, — étendue du... et division du travail, 48, — au comptant, à terme, à livrer, à découvert, par différence, 339 sq. — V. *prix.*
Marke germanique, 155.
Marx et la concentration, 77 sq.
Marxisme, 117 sq.
Masses, production de masses, 82.
Matérialisme, 117, 123, *125* sq.
Matières premières, V. *ressources naturelles.*
Médiation et grève, 238.
Ménagère, formation..., 353.
Mer, propriété, 151.
Mercantile, système, *383.*
Mesure, 300.

Métaux précieux, 300 sq.
Méthode, 17 sq., — et rendement du travail, *50* sq.
Métiers, 88 sq.
Mines, propriété, législation, 151.
Mir, 154.
Mœurs sociales, 15, 19.
Moins-values, 284.
Monnaie, 298 sq. — fonctions, valeur, monnaie métallique, 299, — titre, alliage, tolérance, 302, — frappe, cours légal, force libératoire, valeur, 302, — d'appoint, *304* ; — abondante ou rare, 305, — définition complète, 305, — monnaie et richesse, 305, — monnaie de papier, 308, — inflation et déflation, 309, — succédanés, 310, — de compte, 320, — chez les économistes du moyen âge et de la renaissance, et les mercantilistes 385 sq.—V. *systèmes monétaires.*
Monographie, 24.
Monométallisme, 307.
Monopole, 9, — et trust, 77, — professions monopolisées, 99, — et concurrence, 109, — limite, 166, — prix de..., *187,* — naturel, artificiel, légal, 187, — et juste prix, *196,* — d'objets nécessaire, 196.
Monts-de-piété, 328, 382.
Moral, le... du travailleur, 45 sq., 215.
Morale et Économie, *5,* 13 sq. — loi morale du travail, 42, — responsabilité morale des actionnaires, 67, — valeur..., 176, — morale et prix, *192,* — et consommation, 351, — et Économie, 351, — et dépense, 356, — conséquences morales du machinisme, 40, — du travail à domicile, 87.
Moratorium, 323.
Morcellement et agriculture, 80, 291.
Mouvement social catholique, 392 sq.
Mutualités, 110, 225. — V. *assurances sociales.*
Natalité belge, *364.*
Nationalisation, notion, *94,* — systèmes, 94, — critique, 95, — difficultés pratiques, 97.
Nationalisme de Lassalle, 121.
Nature, agent de la production, 29, — ressources naturelles, *30* sq., — nature et physiocrates, 383.
Nécessité, droit d'extrême..., 167.
Néo-Malthusianisme, 362 sq.
Néo-Taylorisme, 51 sq.
Niveau de la vie, 35, 36, 137, 138. — V. *coût de la vie, dépense.*
Nombres-indices, 360 n.
Nouveautés, 356.
Obligations de sociétés, 64 sq., — de crédit public, 332.
Observation, méthode, *19* sq.
Occupation, 172.
Œuvres sociales et production, 53. — et sociétés anonymes, 67. — V. *patron.*
Office international du travail, 251.
Offre et demande, 7, *187.*
Optimistes, 388.
Or, 300 sq.
Ordre social, et Économie, 3, 8, 12, 105, — et petite bourgeoisie, 90, — et collectivisme, 143, — et propriété, 153, *165* sq.
Ordres religieux et communisme, 147.
Organisation, scientifique du travail, 51, — de la production, *70* sq., — en vue du contrat du travail, *230* sq., — des consommateurs, *365* sq. — V. *réorganisation, régime.*
Outil, 33.
Ouvrier, étude des familles ouvrières, 25, — et machinisme, *36* sq., — et division du travail, *48* sq., — émancipation de l'..., 243, — et écoles catholiques sociales, 392, — V. *travailleur, employé, salariat, travail.*
Pair, titres au..., 332.
Paix sociale, et correctifs au salariat, 211, — et contrat collectif, 233, — et syndicalisme, 241.
Palestine, régime de propriété, 154.
Papier-monnaie, 308.
Partage égal, 290.
Participation, aux bénéfices, *209* sq., —limite, 212 n., — à la gestion, *213* sq., — des socialistes au gouvernement, 121 sq.
Patron, et ouvrier, opposition et communauté d'intérêts, 131, — autorité patronale, 203, — et syndicats, 243 sq. — V. *employeur, entrepreneur, travail.*
Pasteurs, peuples, 152.
Pauvres, droit d'extrême nécessité, 167.
Péage, 369.
Pêcheries, propriété, 151.
Physiocrates, 383.
Placement des capitaux, 61.
Plus-values, d'après Marx, 119, —

impôt sur les..., *284* sq.
Point d'or, 346.
Politique, 5, — économique, 3, — commerciale, *347* sq., — et consommation, 351, — et entreprise d'État, 91 sq., 95 sq.
Population et ressources naturelles, 31, — et loi des rendements décroissants, 32, — accroissement pendant le XIXe siècle, 36, 138, 360, — et machinisme, 40, — répartition selon les professions, 42, 288, — répartition par âges, 56, — en âge de produire, 55, — et salaires, 121, 217, — et charges de famille, 227, — et rente, 276 sq., — et valeur du sol, 274, — agricole, 288, — et dette publique, 335, — et consommation, 359 sq. — V. *Malthus.*
Possibilités économiques et salaire familial, 217.
Pouvoirs publics, V. *État.*
Précaire, 262, 264.
Prescription, 173, — d'un an, 319.
Prêt, 261 sq., — définition, 261, — division, 262, — légitimité, 263, — à intérêt, 263 sq., — utilité sociale, 267, — circonstances justifiant l'intérêt, 266, — fluctuations du taux de l'intérêt, 268.
Prix, renchérissement provoqué par concurrence, 108, — de revient d'une tonne de charbon, 168, — théorie, *184* sq., — unicité sur un marché, 184, — fluctuations, 185, — lois économiques, 186, — lois morales, 190, — juste prix, *192* sq., — éléments du juste prix, 194, — et prix du marché, 195, — en cas de monopole, 196, — en cas de disette, 196, — et valeur d'usage, 197, — prix légal, 197, — maximum et minimum, 198, — effets de la baisse de la monnaie, 305, — prix des titres d'emprunt, 333, — des valeurs de Bourse, 341 sq., — du change, 345.
Problème économique, 7.
Production, 4, *28* sq., — vie productive, *54,* — productivité des diverses industries, 43, — du travail corporel et intellectuel, 43, — production et capital, 57, 59, — production autonome, 71, — adaptation à la consommation et crises, 98 sq., 146, — nécessité d'une production intense, 111, — réduite par le collectivisme, 141 sq., — production agricole, *287* sq., — production et crédit, 317, — d'après les physiocrates, 384. V. *agents.*
Produits, falsifiés, 107, — et salaires, 206, — s'échangent contre les produits, 104, — produit net des physiocrates, 384, — droit au produit du travail, 169.
Professions, répartition de la population selon les..., 44, — la profession organisée, 394. — V. *syndicat, population.*
Profit, loi du..., 12, — et concurrence, 107, — théorie, *252* sq., — légitimité, 255, — immoral, 254, — excessif, 255 — le profit et les socialistes, 255. — V. *bénéfice.*
Prolétariat, 118, 120.
Propriété privée et entreprise d'État, 91, — et production, 106 sq., — théorie, *115* sq., — droit de... *148* sq., — analyse du..., 149, — sujet et objet, 150 sq., — divers régimes de propriété, 153 sq., — circonstances auxquelles le régime doit s'adapter, 152 sq., — propriété plus stricte à mesure que la civilisation se développe, 153, 165, — position de la question du droit de propriété, 156, — principes fondamentaux du droit, de..., *161,* — limites, 165, — abus, 165, — ne s'oppose pas à l'utilisation des biens par tous, *167,* — droit au produit du travail, 169, — et fonction publique, 169, — et droit naturel, 171, — et droit social, 170 — et droit à la vie, 282, — supposée par la circulation, 295, — et impôt, 369, 370, — division de la... foncière, 290, — V. *socialisme, Georgisme.*
Propriétaire foncier, rémunération, *272* sq., — privilège, rente, 277, — et capitaliste, 130, — et fermier, 292 sq.
Protectionnisme, 348, — des mercantilistes, 383.
Protestantisme, 126.
Prud'hommes, 246.
Psychologie et économie, 3, *5, 9,* — principaux mobiles de l'action humaine, 127 sq., — mobiles psychologiques de la guerre de 1914, 127, — qui limitent la concentration, 83, — psychologie humaine et propriété, 158 sq., — et participation à la gestion, 214, — psychologie de la grève, 234.

Rachat de titres, 333.
Raiffeisen, caisses, *329,* 270.
Raison sociale, 63.
Rareté et valeur, *178* sq.
Réclame, 108.
Réforme sociale, école. V. *Le Play ;* — et socialisme, 131, — progrès réalisés, 36, 137, 138.
Réformisme, 122 sq., — progrès depuis la guerre, 124.
Régie, 94 sq.
Régime des biens, principes fondamentaux, *161* sq., — justice d'un..., 171. — Régime foncier, organisation, 289.
Régime économique, 8, — aucun n'est immuable, 16, — d'économie familiale, 99 et 152, — d'échange, 103, — actuel, 12, 110, 130, 153, 265 sq., — et inégalités sociales, 107, — et libéralisme, 112 n., — possibilités de progrès, 138 sq., — griefs, 139, — et répartition, 165, 168, — solidarité économique, 226, — et prêt, 265, — et échanges, 297, — accroissement de la richesse générale, 359.
Réglementation du droit de grève, 237 sq., — du travail, *245* sq. V. *législation, intervention, travail.*
Religion, 14, — et machinisme, 40, — et travail, 45, — irréligion actuelle, 128, — et caisses Raiffeisen, 329 sq., — et mouvement social, 393 sq.
Remembrement, 290.
Rémunération du travailleur, *199* sq., — du chef d'entreprise, *252* sq., — du propriétaire foncier, *272* sq.
Renaissance, 126.
Rendements non proportionnels ou décroissants, *32.* V. *rente.*
Rente, théorie, *275* sq., — définition, 277, — captation, *279* sq., — et accroissement de la richesse, 283, — et action de la communauté, 283, — V. *Georgisme.*
Rente perpétuelle, 332.
Réorganisation sociale, système hollandais, 244, — et syndicalisme, 244, 246, — et mouvement catholique, 393 sq.
Report, 322.
Répartition, 4, *114* sq.
Répercussion de l'impôt, 379.
Responsabilité et propriété, 10, 161.
Ressort économique, 8, *10* sq.
Ressources, 8, — en travail, 44, — naturelles, insuffisantes sans la propriété, 160, — ressources et valeur, 179, — V. *nature, machines.*
Revenus, et concurrence, 107, — et salaires, 146, — tranches des..., 256, 373, — impôt sur le..., 372, 378, — origine des revenus et impôt, 375.
Révolution française, 126.
Ricardo, sa théorie de la rente, *275* sq.
Richesse, 3, — relative, 132 sq., — diminuée par le collectivisme, 141, — et monnaie, 296, — accroissement de la..., 36 sq., 132 sq., 359, — insuffisante, 360, — V. *biens, salaires, revenus, profits.*
Risques sociaux, V. *charges sociales aléatoires.*
Riz, culture à Java, 155.
Russie, régime de propriété, 154.
Sabbatique, année, 154.
Salaire, nivellement des..., 46, 228, — barême, 51 — loi d'airain des..., 121, 134, — d'appoint, 86, — dans l'industrie à domicile, 86, — et concurrence, 107 sq., — mouvement des..., 134 — éléments qui s'ajoutent au..., 135 — nominal, réel, relatif, 134, — et valeur du produit, 206, — base de la rétribution de l'ouvrier, 212, — minimum ou familial ou vital, *215* sq., — équilibre à établir entre trois variables, 218, — dû en justice, 218, 233, — et valeur du travail, 219 sq., — et écoles catholiques, 395, — et assurances sociales, 223 sq., — et crise de 1920-21, 223, — et allocations familiales, 227, — et charges de famille, 227 sq., — uniforme aux différents âges, 228, — et rétribution totale du travailleur, 230, — et bénéfices, *256* sq.
Salariat, contrat de..., *200,* — et association, forfait, 205 sq., — légitimité, 204, — et société, 206 sq., 209 sq., — avantages et inconvénients, 207, — correctifs proposés, 209 sq., — diffusion, 209, — sens péjoratif, 201 n.
Schultze-Delitzsch, caisses, *330,* 270.
Sensualisme économique de J.-B. Say, 387.
Services, 3, 43, — services publics, 94, *236* sq.
Sillon, 395.
Single-Tax, 280 sq.
Situation, valeur de..., *274* sq.

Sociabilité, 5, 12, 109, 191, 297, — et classes sociales, 47.
Socialisation, 123. V. *nationalisation.*
Socialisme, 116 sq., — nom, 124 n. — histoire des doctrines, 389, — scientifique, 391, — romantique, 390, — de la chaire, 389, — d'État, 389, — et ressources naturelles, 30 n., — et crises, 103, 146, — mitigé de Lassalle, 121 sq., — réponse aux objections, 144 sq., — et syndicats, 238, 241, — agraire, 280 sq., — V. *collectivisme, propriété, syndicats,* etc.
Société, politique, V. *État,* 111, — Société primitive, 152, — avancée, 153, — entre patron et ouvrier, 205 sq., — commerciale, *63* sq., — anonyme, *61* sq., — à responsabilité limitée, 66, — sociétés anonymes et socialistes, 145, — de crédit foncier, 327.
Sociologie, 6 n.
Sol, V. *terre.*
Solidarité, et propriété, 167, — dans le régime actuel, 226, — et valeur du sol, 274 sq., — et protectionnisme, 349.
Sous-production, 100, 190.
Spécialisation des industries, 32, 47.
Spéculation, 100, *340* sq.
Standardisation, 50.
Statistique, 20 sq., — administrative en Belgique et en France, 22., — rapports avec enquête, 23, — de la consommation et de la production, 100.
Subsides de l'État pour assurances sociales, *226.*
Subsistances, V. *coût de la vie.*
Substitution, loi de..., 9, — 33.
Succédanés de la monnaie, 310.
Succession, taxes successorales, 372.
Suffrage universel et impôt, 372, 138.
Surpopulation, 363.
Surproduction, 100 sq.
Surtravail, 119.
Superflu, 355 sq.
Syndicalisme et machinisme, 39, — socialiste, 123 sq., — effets 138, 240, — historique, théorie, *238* sq., — et réorganisation sociale, 244. —
Syndicats de producteurs, 76, — dans l'industrie à domicile, 88, — professionnels, 110 sq., — réformistes, 123, — ouvriers et patronaux, *238 ;* — chrétiens, *241 ;* — confessionnels, 242, — et écoles sociales catholiques, 394, — agricoles, 293.
Systèmes monétaires, 306 sq.
Tarifs des chemins de fer et protectionnisme, 349.
Taylor et Taylorisme, *51* sq.
Taux de l'escompte, 344 sq.
Technique, formation, 45, — agricole, 293.
Technologie, 3.
Temps et capital, 57.
Terme, marché à, *338* sq.
Terre, valeur, *272* sq., — et Georgisme, 280 sq. — V. *agriculture.*
Testament, 174.
Titres réprésentatifs de capitaux, 60, — de propriété, *172.*
Titre des monnaies, 302, — tolérance du..., 302.
Trade-Unions, 239, 391, V. *syndicats.*
Traité, 313.
Traité de Versailles, 15, 222, 251.
Transports, 40, 297.
Travail, loi du..., 12, 42, — et machinisme, 38, — théorie, *41* sq., — définition, classification, objet, 42, — productivité, 43, — ressources en..., 44, — division, 47, — de l'entrepreneur, 73, — d'après Smith, 385, — conditions du travail en concurrence, 108, — législation protectrice du..., 111, 245, — et valeur d'après Marx, 119 sq., *131,* 141 sq., — droit au fruit du travail, 146, 169, 282, — et marchandise, 222, — réglementation, 246, — esprit de travail, 111, 267, 271, — travail et revenus, 376, — contrat de travail, V. *Salariat.*
Travailleur, dispositions morales du..., 53, 214, 215, 243, — autonome, associé, engagé, 199 sq., — rémunération, *199* sq., — discussion du contrat de travail, 203 sq.
Troc, 298.
Trust, 76, 83, 84, 109.
Unions de crédit, 331 n.
Union latine, 308.
Unions professionnelles, V. *syndicats.*
Unité monétaire, 306.
Utilité et valeur, 177 sq., — finale, marginale, limite, 178, — et besoins, 9.
Usure, 269 sq., — difficulté du problème, 271.
Valeur, 176, — notion, 176, — analyse, 177, — d'usage et d'échange, 180, — théories fausses, 182,

— d'après Marx, 118 sq., 131, — d'après Smith, 385, — d'après Valois, 195, — de fait et de droit, 179, — actuelle et potentielle, 179, — personnelle et sociale, 181, — travail, coût de production, 182, — services, 183, — du sol, *272* sq., — des monnaies, 302 sq., — du papier-monnaie, *309*, — des valeurs mobilières, 59 sq., — de Bourse, 341, — propriété des choses dont la valeur varie, 149.

Valorisation, 190.
Vanité, 128.
Vie productive, *54* sq.
Vieillesse, V. *assurances sociales*.
Violence, 193.
Virement, *314*.
Voies de communication, 297.
Volonté et valeur, 180.
Warrant, *321* n.

TABLE DES MATIÈRES

Pages

Lettre de S. E. le Cardinal Mercier à l'auteur IX
Préface de la seconde édition. XI
Préface de la première édition XIII
Bibliographie générale XV

INTRODUCTION.

CHAPITRE I.

La Science Économique.

Article 1. — Nom 1
» 2. — Définition 2
» 3. — Division 4
» 4. — Caractères : 4
Science théorique et pratique ; morale ; psychologique ; sociale.
» 5. — Lois économiques 6

CHAPITRE II.

Le Problème économique : Position et Données.

Article 1. — Les besoins humains 9
» 2. — Le ressort économique 10
» 3. — Le cadre social : 12
Association ; Famille ; État ; Religion ; Église ; Institutions et mœurs.
» 4. — Les contingences économiques 16

Chapitre III.

La Méthode.

Article 1. — Méthode déductive et méthode inductive. . . . 17
» 2. — La Statistique 20
» 3. — L'Enquête 23
» 4. — La Monographie 24
» 5. — La Monographie de famille ouvrière de Le Play . 25
— L'Histoire Économique 27

PREMIÈRE PARTIE.

LA PRODUCTION.

PREMIÈRE SECTION.

Les Facteurs de la Production.

CHAPITRE I.

La Nature.

Article 1. — La nature, agent de la production 29
» 2. — Les ressources naturelles 30
» 3. — La loi des rendements non proportionnels . . 32
» 4. — Les machines : 33
notion ; productivité ; historique ; espérances fondées sur le machinisme ; procès du machinisme.

CHAPITRE II.

Le Travail.

Article 1. — Définition et classification 42
» 2. — Productivité des différents travaux et industries . 43
» 3. — Les ressources en travail : 44
point de vue physique, moral, technique ; apprentissage.
» 4. — La division du travail 47
» 5. — La standardisation 50
» 6. — L'organisation scientifique du travail : . . . 51
Taylorisme, Néo-Taylorisme, Fayolisme.
» 7. — La vie productive 54

CHAPITRE III.

Le Capital.

Article 1. — Définition 57
» 2. — Classification 58
» 3. — Productivité 59
» 4. — Utilité sociale de la capitalisation 61
» 5. — Genèse du capital 61
» 6. — Conditions de la capitalisation 61
» 7. — Le Capitalisme 62
» 8. — Comment s'assemblent les capitaux : . . . 63
Sociétés civiles et commerciales ; en nom collectif ; en commandite ; anonyme ; coopérative.

DEUXIÈME SECTION.

L'Organisation de la Production.

CHAPITRE I.

L'UNION DES AGENTS DE LA PRODUCTION.

Article 1. — Rôle comparé des trois agents de la production. — Nécessité de leur union 70
» 2. — Modalités principales de cette union : production autonome ; coopérative de production ; entreprise. . . . 71

CHAPITRE II.

LA GRANDE ENTREPRISE ET LA CONCENTRATION.

Article 1. — Notions 75
» 2. — Avantages et conditions de la grande entreprise . 75
» 3. — La loi de la concentration 77

CHAPITRE III.

L'INDUSTRIE A DOMICILE.

Article 1. — Définition, importance, organisation 84
» 2. — Causes du travail à domicile 86
» 3. — Inconvénients 86
» 4. — Remèdes proposés 87

CHAPITRE IV.

LA PETITE ENTREPRISE DANS LES MÉTIERS ET LE COMMERCE. — LES CLASSES MOYENNES. 89

CHAPITRE V.

L'ENTREPRISE D'ÉTAT.

Article 1. — Rôle de l'État dans la production 91
» 2. — Organisation des entreprises d'État. — Nationalisation 94

CHAPITRE VI.

L'ADAPTATION DE LA PRODUCTION A LA CONSOMMATION. LES CRISES. — LA LOI DES DÉBOUCHÉS. 98

TROISIÈME SECTION.

Le Cadre social de la Production.

CHAPITRE UNIQUE.

LES PRINCIPES GÉNÉRAUX DE L'ORGANISATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE.

Article 1. — Le régime de libre concurrence 106
» 2. — L'association 109
» 3. — Le rôle de l'État 116

DEUXIÈME PARTIE.

LA RÉPARTITION.

PREMIÈRE SECTION.

La Propriété privée et le Socialisme.

CHAPITRE I.

LE COLLECTIVISME.

Article 1. — Plan et division. 116
» 2. — La doctrine de K. Marx 117
» 3. — L'apport de Lassalle 121
» 4. — Le Réformisme. 122

CHAPITRE II.

CRITIQUE DU COLLECTIVISME.

Article 1. — Examen des principes généraux : 125
matérialisme historique ; évolution ; lutte des classes.
» 2. — Examen des principales thèses : 131
théorie de la valeur ; concentration ; appauvrissement.

Article 3. — Réfutation de la partie positive du collectivisme . 139
» 4. — Réponse aux objections du socialisme . . . 144

CHAPITRE III.

LE DROIT DE PROPRIÉTÉ PRIVÉE.

Article 1. — Éléments du problème 149
» 2. — Exemples de quelques régimes. 153
» 3. — Position de la question 156
» 4. — Fondement du droit de propriété 157
» 5. — Principes fondamentaux du régime des biens . . 161
» 6. — Corollaires et compléments 169

CHAPITRE IV.

DES PRINCIPAUX TITRES D'ACQUISITION DE LA PROPRIÉTÉ.

Article 1. — L'occupation 172
» 2. — La prescription. 173
» 3. — L'héritage 174
» 4. — Les contrats 175

DEUXIÈME SECTION.

La Valeur et le Prix.

CHAPITRE I.

LA VALEUR.

Article 1. — Notion générale 176
» 2. — Analyse des éléments de la valeur 177
» 3. — Valeur d'usage et valeur d'échange 180
» 4. — Théories fausses de la valeur 182

CHAPITRE II.

LE PRIX.

Article 1. — Unicité du prix sur un marché donné . . . 184
» 2. — Les fluctuations des prix 185
» 3. — Lois économiques des fluctuations des prix : cas de libre concurrence ; cas de monopole . . . 186
» 4. — Possibilité d'établir des lois morales en matière de prix 190

CHAPITRE III.

Le Juste Prix.

Article 1. — Principe général 192
» 2. — Lois particulières du juste prix 193

TROISIÈME SECTION.

La rémunération du travailleur.

CHAPITRE I.

Le Contrat de Travail ou de Salariat.

Article 1. — Analyse du contrat de travail 201
» 2. — Légitimité du contrat de travail 204
» 3. — Salariat ou société 206
» 4. — Correctifs proposés au salariat : 209
participation aux bénéfices ; actionnariat du travail ; participation à la gestion ; conseils d'usine.

CHAPITRE II.

Salaire minimum ou Salaire familial. 215

CHAPITRE III.

Juste Salaire.

Assurances sociales. — Allocations familiales.

Article 1. — Juste salaire et salaire minimum 221
» 2. — Salaires et assurances sociales. 223
» 3. — Salaires et allocations familiales 227

CHAPITRE IV.

L'Organisation en vue du Contrat de Travail.

Article 1. — Le contrat collectif du travail 232
» 2. — La grève et le lock-out 233
» 3. — Le syndicalisme : 238
syndicats ouvriers ; — syndicats chrétiens ; — syndicats et réorganisation sociale.

CHAPITRE V.

PRINCIPES DE LA LÉGISLATION DU TRAVAIL.

Article 1. — Objet de la législation du travail 245
» 2. — Objections opposées à la législation sociale . . 247
» 3. — Fondement de l'intervention légale 248
» 4. — La législation internationale du travail 250

QUATRIÈME SECTION.

La rémunération du chef d'entreprise.

CHAPITRE UNIQUE.

LE PROFIT.

Article 1. — La fonction du chef d'entreprise 252
» 2. — La légitimité du profit 253
» 3. — Les profits immoraux. 254
» 4. — Les profits excessifs 255
» 5. — Bénéfices et salaires 256

CINQUIÈME SECTION.

La rémunération du propriétaire de capitaux.

CHAPITRE I.

PRÊT ET LOYER.

Article 1. — Notion et division 261
» 2. — Légitimité du prêt à intérêt 263
» 3. — Utilité sociale du prêt à intérêt 267

CHAPITRE II.

LE TAUX DE L'INTÉRÊT ET L'USURE.

Article 1. — Le juste intérêt 267
» 2. — Les fluctuations du taux de l'intérêt . . . 268
» 3. — L'usure 269

SIXIÈME SECTION.

La rémunération du propriétaire foncier.

CHAPITRE I.

La Valeur du Sol.

Article 1. — Les faits 273
» 2. — Les causes 274
» 3. — La théorie de la rente 275

CHAPITRE II.

La Captation de la Rente.

Article 1. — Le socialisme agraire 280
» 2. — Le Georgisme 280
» 3. — Les arguments de H. George 281
» 4. — L'impôt sur la rente ou sur les plus-values . . 284

CHAPITRE III.

Le Problème agraire.

Article 1. — Objet et importance 287
» 2. — La division de la propriété foncière. 290
» 3. — La petite exploitation 291
» 4. — Association et technique agricole 293

TROISIÈME PARTIE.

LA CIRCULATION.

PREMIÈRE SECTION.

L'Échange et la Monnaie.

CHAPITRE I.

L'Échange.

Article 1. — Notions générales 296
» 2. — Le troc et la monnaie 298

CHAPITRE II.

La Monnaie métallique.

Article 1. — Le choix des métaux précieux 300
» 2. — Valeur réelle et valeur nominale : loi de Gresham . 302
» 3. — La monnaie d'appoint 304
» 4. — Corollaires et compléments 304

CHAPITRE III.

Les Systèmes monétaires.

Article 1. — Établissement d'un système monétaire 306
» 2. — Le système de l'Union latine 308
» 3. — Le papier-monnaie ou monnaie de papier . . 308
» 4. — Inflation et déflation 309

CHAPITRE IV.

Les Succédanés de la Monnaie.

Lettre de change : billet à ordre ; chèque : virement ; chambres de compensation ; billet de banque 311

DEUXIÈME SECTION.

Le Crédit.

CHAPITRE I.

Nature et Rôle du Crédit.

Article 1. — Notion 316
» 2. — Importance des opérations de crédit 317
» 3. — Utilité du crédit 317
» 4. — Fondement du crédit 318
» 5. — Crédit à la production et crédit à la consommation. 318

CHAPITRE II.

Les Banques.

Article 1. — Les opérations de banque 320
» 2. — Spécialisation des banques 324
» 3. — Les banques d'émission 325

CHAPITRE III.

Autres Organes du Crédit.

Crédit foncier ; crédit mobilier ; monts-de-piété ; crédit agricole et crédit urbain ; caisses Raiffeisen ; coopératives Schulze-Delitzsch 327

CHAPITRE IV.

Le Crédit public.

Article 1. — Modes principaux d'emprunts publics . . . 332
» 2. — Modes principaux de remboursement . . . 333
» 3. — Utilité des emprunts et dettes publics . . . 334
» 4. — Comment apprécier l'importance de la dette d'un État 334

TROISIÈME SECTION.

Le Commerce.

CHAPITRE I.

Les Opérations commerciales.

Article 1. — Rôle économique du commerce 336
» 2. — Marchés et foires 337
» 3. — Les Bourses : 338
définition ; utilité ; marchés au comptant ; à terme ; par différence ; spéculation.
» 4. — Le prix des valeurs de Bourse 341

CHAPITRE II.

Le Commerce international.

Article 1. — Théorie de la balance du commerce . . . 343
» 2. — Le change et les variations du taux de l'escompte . 344
» 3. — La politique commerciale : 347
protection ; libre échange ; traités de commerce.

QUATRIÈME PARTIE.

LA CONSOMMATION.

PREMIÈRE SECTION.

La Consommation privée.

CHAPITRE I.

L'Utilisation des Biens.

Article 1. — Définition de la consommation. 351
» 2. — Conservation ; économie ; épargne 454

CHAPITRE II.

Le Luxe.

Le luxe et les dépenses excessives 355

CHAPITRE III.

Consommation et Population.

Article 1. — Les accroissements et la répartition des consommations 359
» 2. — La théorie de Malthus 362
» 3. — Émigration et colonisation 364

CHAPITRE IV.

L'Organisation des Consommateurs. 365

SECONDE SECTION.

La Consommation publique.

CHAPITRE I.

L'Impôt.

Article 1. — Nécessité de l'impôt. 368
» 2. — Nature et fondement de l'impôt 369
» 3. — Conceptions erronées de l'impôt 370

CHAPITRE II.

Les Règles de l'Impôt.

Article 1. — Régles générales 371
» 2. — La justice dans l'impôt : impôt proportionnel ; impôt progressif ; impôt progressionnel 373
» 3. — L'impôt et l'origine des revenus 375

CHAPITRE III.

La Multiplicité des Impôts.

Article 1. — Nécessité de plusieurs impôts 377
» 2. — Les impôts sur le revenu 378
» 3. — Impôts sur la propriété et sur les consommations . 379
» 4. — Classement administratif 380

APPENDICE.

Aperçu de l'histoire des doctrines économiques.

Avant le XVIIIe siècle 382
Les Physiocrates 383
Adam Smith 385
Économistes anglais 386
Économistes français et belges 387
Économistes allemands et autrichiens 388
Les socialistes 389
Les catholiques 392
Le mouvement social catholique en Belgique et en France. . 393

Index alphabétique des noms propres 397
Index alphabétique des matières 400
Table des matières. 411

PUBLICATIONS DU MUSEUM LESSIANUM.

I. Section Ascétique et Mystique.

Ouvrages parus :

Nos 1, 8, 11. — La prière de toutes les heures. Trois séries de 33 méditations, par Pierre Charles, S. J. Professeur au Collège Philosophique et Théologique S. J. de Louvain. (Deux séries parues). La série : 5,00 fr.

Nos 2, 3, 4, 5. — Lettres de s. François Xavier. Nouvelle traduction française en 4 volumes par Eugène Thibaut, S. J., Docteur en philosophie et lettres. La série : 3,50 fr.

1re série. En Portugal et aux Indes (1540-1547).
2me série. Seconde mission des Indes (1548).
3me série. Mission du Japon (1549-1551).
4me série. Retour aux Indes et mission de Chine (1551-1552).

Nos 6, 7. — Pratique et doctrine de la dévotion au sacré-cœur, par Arthur Vermeersch, S. J., professeur de théologie morale à l'Université grégorienne, 6me édition 2 vol. 16,00 fr.

No 9. — Le miroir de l'ame ou Le soliloque de Henri de Hembuche de Langenstein dit de Hesse (1340-1397) traduit et annoté par E. Mistiaen, S. J. 2,50 fr.

No 10. — Dieu est en nous, vivons avec lui, par Pierre Caenen, S. J. 2,50 fr.

Hors Série :

— Recollectiones precatoriae, desumptae ex XIV libris de Perfectionibus moribusque divinis necnon ex tractatibus de Numinis Providentia et de Praedestinatione R. P. Lessii, S. I., ad utilitatem ac commoditatem piorum fidelium seorsum impressae, Edidit Car. Van Sull, S. J. 2,50 fr.

II. Section Théologique.

Ouvrages parus :

Cette section publie deux Revues :

— 1) Le nouvelle revue théologique, paraissant tous les mois, sous la direction de quelques Professeurs de Théologie de la Compagnie de Jésus, à Louvain, 49 tomes parus. Abonnement au T. 50 (1923) Belgique et France : 15.00 fr. Autres pays ; 20,00 fr.

— 2) Periodica de re canonica et morali Religiosis et Missionariis utilia, 10 tomes parus. Abonnement au T. XII, 1923. 12.00 fr.

— Theologia moralis. — Principia - Consilia - Responsa. — 3 vol. in-8°. Primum volumen complectens longiorem et accuratam introductionem — Tractatus generales de Actibus humanis — de Legibus — de Conscientia — de Peccatis — de Subsidiis humanae libertatis, — auctore A. Vermeersch, S. I., doctore utriusque iuris, lector theologiae moralis in Universitate Gregoriana. — Pretium huius voluminis : 14,50 fr. Linteo religatum : 18,00 fr. A dorso

corio : 23.50 fr. (Eiusdem operis vol. II et vol. III anno 1923 sequentur).

En préparation :

— Théologie morale, 3 vol. Traduction française de la Theologia Moralis du P. A. Vermeersch, S. J.

— L'origine de l'église catholique. 1. L'Evangile du Règne de Dieu, par Paul Claeys-Boúúaert, S. J., Professeur au Collège Philosophique et Théologique S. J. de Louvain.

— Le spiritisme en belgique, par Pierre Charles, S. J.

— Baius et le baianisme, par François-Xavier Jansen, S. J. Professeur au Collège Philosophique et Théologique S. J., de Louvain.

— La théologie de la communion, par Pierre Charles, S. J.

— La liturgie du baptême, par Edouard de Moreau, S. J., Docteur en philosophie et lettres, Professeur au Collège Philosophique et Théologique S. J., de Louvain.

— Le vœu du plus parfait, par Joseph Creusen, S. J., Docteur en philosophie et lettres, Professeur au Collège Philosophique et Théologique S. J. de Louvain.

III. Section Philosophique.

Ouvrages parus :

— Principes d'économie sociale, par Valère Fallon, S. J., Docteur en sciences politiques et sociales, Professeur au Collège Philosophique et Théologique S. J. de Louvain, 2me édition revue et mise à jour. Belgique : 8,00 fr.
Etranger : 10,00 fr.

— Le point de départ de la métaphysique, Leçons sur le développement historique et théorique du Problème de la Connaissance, par Joseph Maréchal, S. J., Docteur en sciences, Professeur au Collège Philosophique et Théologique S. J., de Louvain, 6 cahiers d'environ 200 pp. chacun, mis en vente séparément dans l'ordre suivant :

Cahier I. — De l'antiquité à la fin du moyen âge. La critique ancienne de la connaissance. 12,50 fr.

Cahier II. — Le conflit du Rationalisme et de l'Empirisme dans la philosophie moderne, avant Kant. 12,50 fr.

En préparation :

— Cahier III. — La Critique de Kant. *(sous presse)*

— Cahier IV. — Par delà le Kantisme : Vers l'idéalisme absolu.

— Cahier V. — Le Thomisme devant la philosophie critique.
I. Essai exégétique d'une Epistémologie selon S. Thomas.

— Cahier VI. — Le Thomisme devant la philosophie critique.
II. Comparaison avec quelques philosophies récentes.

— La métaphysique du kantisme, par Pierre Charles, S. J.

— Études sur la dialectique hégélienne, par Pierre Scheuer, S. J.

— Études sur la psychologie des mystiques, par Joseph Maréchal, S. J.

FALLON, VALERE

Principes d'economie
sociale.

HB
173
.F3